

**FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DISEÑO,  
CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UNIFORMES DE TRABAJO PARA  
RESTAURANTES, SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD EN LA CIUDAD DE  
SOGAMOSO.**

**MODALIDAD: MONOGRAFIA**

**DEISY CAROLINA ALDANA NOVA**

**SANDRA MILENA FONSECA VARGAS**

**DIRECTOR DE PROYECTO**

**GUSTAVO MOLINA VALENCIA**

**UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA Y TECNOLÓGICA DE COLOMBIA**

**FACULTAD SECCIONAL SOGAMOSO**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**2017**

**FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DISEÑO,  
CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UNIFORMES DE TRABAJO PARA  
RESTAURANTES, SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD EN LA CIUDAD DE  
SOGAMOSO.**

**MODALIDAD: MONOGRAFIA**

**DEISY CAROLINA ALDANA NOVA**

**SANDRA MILENA FONSECA VARGAS**

**Trabajo de grado presentado como requisito para obtener el título de**

**ADMINISTRADOR DE EMPRESAS**

**UNIVERSIDAD PEDAGÓGICA Y TECNOLÓGICA DE COLOMBIA**

**FACULTAD SECCIONAL SOGAMOSO**

**ADMINISTRACIÓN DE EMPRESAS**

**2017**

## **AGRADECIMIENTOS.**

La realización de este proyecto, están dedicados a aquellas personas que de alguna forma hicieron parte de su culminación. Damos gracias a Dios por brindarnos fortaleza a lo largo de la carrera, a nuestros padres por los valores inculcados, por el apoyo y por ser los promotores de nuestros sueños y ejemplos a seguir. A Derly Aldana por sus aportes y conocimientos como diseñadora gráfica.

A la Universidad y a sus docentes por compartir sus experiencias, conocimientos y procesos de formación, permitiéndonos convertirnos en profesionales. Así mismo a nuestro director de Grado el docente Gustavo Molina Valencia por su apoyo durante la realización de este trabajo.

Cada momento vivido a lo largo de este proceso nos ha permitido corregir errores, abrir puertas y ser mejores personas, culminamos una etapa de nuestras vidas con grandes aspiraciones y nuevos proyectos por empezar.

Por ultimo agradecer a aquellas personas que han revisado este trabajo, hermanos, amigos y compañeros que estuvieron en cada etapa de nuestro proceso de formación.

<b>Tabla de contenido</b>	<b>PAG</b>
1 GENERALIDADES DEL ESTUDIO. ....	10
1.1 Título .....	10
1.2. Planteamiento. ....	10
Formulación del problema. ....	11
Sistematización del problema.....	11
1.3. Objetivos. ....	12
Objetivo general. ....	12
Objetivos específicos. ....	12
2. MARCO REFERENCIAL.....	14
2.1. Marco teórico.....	14
2.2. Glosario .....	16
2.3. Marco espacial. ....	17
2.4. Marco legal .....	18
3. ESTADO DEL ARTE.....	20
4. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA. ....	21
4.1 Identificación de las necesidades del mercado.....	23
Perfil de la industria. ....	23
Perfil del cliente.....	24
Perfil de la competencia. ....	26
5. METODOLOGÍA.....	27
6.1 .....	27
5.1 . Enfoque de estudio.....	27

5.2. Tipo de estudio. ....	27
5.3. Método de estudio.....	27
CAPITULO 2: .....	28
1. PLANIFICACIÓN DEL PRODUCTO.....	28
1.1. Definición del producto .....	28
1.2 Productos.....	28
1.3 Características de los productos.....	29
Presentación (medidas en centímetros):.....	29
1.4 Características de las telas.....	31
Dril. ....	31
Anti fluido .....	32
1.5. Etapa de desarrollo.....	35
1.6 Diagrama de proceso productivo de la confección de ropa de trabajo. ....	36
2. PRODUCCIÓN. ....	37
2.1 Costo de materia prime e insumos.....	40
2.2 Costo maquinaria y equipo (depreciación y mantenimiento).....	41
3. INSTALACIONES.....	42
4. PROVEEDORES.....	43
5. MAQUINARIA.....	44
5.1. Presupuesto.....	50
6. . INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO.....	54
6.1 Matriz DOFA.....	54
6.2 Canales de distribución. ....	56
6.3 Ventaja competitiva .....	56
6.4 Fuentes de información. ....	56

Primarias. ....	56
Secundarias.....	57
Muestreo.....	57
Segmento de mercado .....	57
6.5 Nicho de mercado .....	58
6.6 Procesamiento y análisis de encuestas .....	58
6.7 Perfil del cliente.....	68
Análisis de la oferta: .....	68
Análisis de la demanda: .....	68
Mercado futuro .....	69
7. FIJACIÓN DEL PRECIO.....	70
8. PENETRACIÓN EN EL MERCADO .....	71
8.1 Marca.....	71
8.2 Ubicación.....	71
Macro-localización: .....	71
Micro-localización: .....	71
8.3 Publicidad. ....	72
8.4 Estrategias de comercialización y marketing .....	72
Estrategias de precio .....	72
Estrategias de distribución .....	73
Estrategias servicio .....	73
Estrategias promoción.....	73

8.5	Cronograma del plan de marketing .....	74
8.6	Presupuesto.....	74
9	CONFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN .....	75
9.1	Misión .....	75
9.2	Visión.....	75
9.3	Objetivos .....	75
9.4	Valores .....	75
9.5	Políticas .....	76
9.6	Organigrama.....	76
9.7	Requisitos de funcionamiento .....	77
9.8	Manual de funciones .....	78
10	EVALUACIÓN ECONÓMICA.....	80
10.1	Proyecciones costos, gastos y ventas. ....	80
10.2	Balance general.....	83
10.3	Estado de resultados.....	84
10.4	Flujo de efectivo .....	85
10.5	Punto de equilibrio.....	85
11	EVALUACIÓN FINANCIERA.....	88
12.	IMPACTO ESPERADO.....	90
13	CONCLUSIONES.....	91
	BIBLIOGRAFÍA.....	92

## LISTA DE TABLAS.

<b>TABLA 1: CARACTERÍSTICAS DEL PRODUCTO.....</b>	<b>29</b>
<b>TABLA 2: MEDIDAS PANTALÓN DAMA.....</b>	<b>29</b>
<b>TABLA 3: MEDIDAS CAMISA DAMA. ....</b>	<b>30</b>
<b>TABLA 4: MEDIDAS PANTALÓN CABALLERO.....</b>	<b>30</b>
<b>TABLA 5: MEDIDAS CAMISA CABALLERO. ....</b>	<b>30</b>
<b>TABLA 6: MEDIDAS PETOS, DELANTALES, GORROS.....</b>	<b>31</b>
<b>TABLA 7: % DE PRODUCCIÓN POR PRODUCTO.....</b>	<b>37</b>
<b>TABLA 8: PRODUCCIÓN. ....</b>	<b>38</b>
<b>TABLA 9: PORCENTAJE DE PARTICIPACIÓN.....</b>	<b>38</b>
<b>TABLA 10: UNIDADES A PRODUCIR.....</b>	<b>39</b>
<b>TABLA 11: COSTO MATERIA PRIMA E INSUMOS. ....</b>	<b>40</b>
<b>TABLA 12: COSTO MAQUINARIA Y EQUIPO. ....</b>	<b>41</b>
<b>TABLA 13: PROVEEDORES. ....</b>	<b>43</b>
<b>TABLA 14: MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS. ....</b>	<b>51</b>
<b>TABLA 15: MUEBLES Y ENSERES.....</b>	<b>51</b>
<b>TABLA 16: EQUIPO DE CÓMPUTO Y OFICINA.....</b>	<b>52</b>
<b>TABLA 17: NOMINA ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.....</b>	<b>53</b>
<b>TABLA 18: NOMINA OPERATIVA. ....</b>	<b>53</b>
<b>TABLA 19: SEGMENTACIÓN.....</b>	<b>57</b>
<b>TABLA 20: PRECIO. ....</b>	<b>70</b>
<b>TABLA 21: PRESUPUESTO PLAN DE MARKETING.....</b>	<b>74</b>
<b>TABLA 22: FUNCIONES ADMINISTRADOR. ....</b>	<b>78</b>
<b>TABLA 23: FUNCIONES OPERARIO. ....</b>	<b>79</b>
<b>TABLA 24: PROYECCIÓN INFLACIÓN.....</b>	<b>80</b>
<b>TABLA 25: PROYECCIÓN COSTOS DE PRODUCCIÓN.....</b>	<b>80</b>
<b>TABLA 26: PROYECCIÓN GASTOS DE ADMINISTRACIÓN Y VENTAS.....</b>	<b>81</b>
<b>TABLA 27: PROYECCIÓN PRECIO DE VENTA.....</b>	<b>81</b>
<b>TABLA 28: PROYECCIÓN DE VENTAS. ....</b>	<b>82</b>
<b>TABLA 29: BALANCE GENERAL.....</b>	<b>83</b>
<b>TABLA 30: ESTADO DE RESULTADOS ....</b>	<b>84</b>
<b>TABLA 31: FLUJO DE EFECTIVO.....</b>	<b>85</b>
<b>TABLA 32: PUNTO DE EQUILIBRIO. ....</b>	<b>86</b>
<b>TABLA 33: TASA DE OPORTUNIDAD.....</b>	<b>88</b>
<b>TABLA 34: EVALUACIÓN FINANCIERA. ....</b>	<b>88</b>



## LISTA DE FIGURAS

FIGURA 1: MAPA SOGAMOSO .....	18
FIGURA 2: MAQUINA PLANA .....	44
FIGURA 3: MAQUINA FILETEADORA.....	46
FIGURA 4: MAQUINA CORTADORA.....	48
FIGURA 5: ACTIVIDAD ECONÓMICA. ....	58
FIGURA 6: NÚMERO DE EMPLEADOS. ....	59
FIGURA 7: TIPO DE PRENDA. ....	60
FIGURA 8: CANTIDAD POR TALLA. ....	60
FIGURA 9: COMPETENCIA. ....	61
FIGURA 10: DONDE ADQUIERE LOS UNIFORMES. ....	62
FIGURA 11: PROMEDIO DE GASTO.....	62
FIGURA 12: CALIDAD Y DISEÑO.....	63
FIGURA 13: QUE BUSCA EN LOS UNIFORMES. ....	63
FIGURA 14: MATERIALES.....	64
FIGURA 15: REQUISITOS PARA PROVEEDORES. ....	65
FIGURA 16: PROBABILIDAD DE COMPRA. ....	65
FIGURA 17: NIVEL DE SATISFACCIÓN.....	66
FIGURA 18: MEDIO PUBLICITARIO. ....	67
FIGURA 19: LOGO. ....	71
FIGURA 20: ORGANIGRAMA. ....	76
FIGURA 21: PUNTO DE EQUILIBRIO. ....	87

## **1 GENERALIDADES DEL ESTUDIO.**

### **1.1 Título**

Formulación de un plan de negocios para el diseño, confección y comercialización de uniformes de trabajo para restaurantes, servicios sociales y de salud en la ciudad de Sogamoso.

### **1.2. Planteamiento.**

El sector textil ha sido un factor importante en la economía de Colombia, ya que debido a sus dinámicas ha promovido el empleo, la industrialización y el fortalecimiento empresarial en el país. Actualmente este sector se encuentra en uno de sus mejores momentos debido a la diversificación de sus productos, a la competitividad que las diferentes empresas pertenecientes a este han adoptado y a los acuerdos comerciales que favorecen la importación de materias primas que no se encuentran en el país.

Las compañías dedicadas a la confección suman 4.000, clasificadas como pymes (pequeñas y medianas empresas) y 10.000 en el sector informal (pequeñas y micros). Geográficamente en esta industria la parte textil en un 50% se concentra en Medellín y un 36% en Bogotá; en el terreno confección un 33% en las ciudades anteriores. Sin embargo en los últimos años la ciudad de Ibagué en el departamento del Tolima se ha convertido en el tercer centro textil del país. (Inexmoda citado por Valdivieso, 2007)

Según el estudio EAM (2014) dentro de los grupos industriales que se concentra el mayor número de establecimientos según la CIU, se encuentran la confección de prendas de vestir con un número de establecimientos de 958 y un personal ocupado de 65.720.

Según el movimiento empresarial en cifras 2010-2014 (2015) para los municipios de Tunja, Duitama y Sogamoso se evidencio una renovación de matrículas en hotelería y restaurantes del 6% y nuevas inscripciones 572 para el 2014, así mismo en servicios sociales y de salud se renovó un 4% y nuevas inscripciones 762. Actividades que han mostrado tendencia creciente especialmente esta última que tiene una participación alta en el registro de matrículas.

De esta manera según la base de datos de la cámara de comercio para el 2016 el municipio de Sogamoso cuenta con 434 de empresas de las cuales 202 registran como restaurantes y expendios de comida, 64 como hoteles y residencias, 123 dedicadas a la prestación de servicios de salud y finalmente los centros de belleza con un número de registros de 45. Como se puede observar existe un mercado potencial para la creación de nuevas empresas, así mismo y para cumplir con la normatividad surge la necesidad de dotar a sus empleados de prendas de vestir adecuadas para la realización de sus actividades laborales, brindando comodidad, protección y seguridad a la hora de realizar estas.

### **Formulación del problema.**

¿Cómo formular un plan de negocios para el diseño, confección y comercialización de uniformes de trabajo para restaurantes, servicios sociales y de salud de la ciudad de Sogamoso?

### **Sistematización del problema.**

- ¿Qué se requiere para desarrollar un concepto de negocio?
- ¿Qué oferta y demanda encontramos actualmente?
- ¿Es sustentable la creación de una empresa dedicada a la confección de prendas de vestir para restaurantes, servicios sociales y de salud en la ciudad de Sogamoso?

- ¿Qué características deben cumplir los productos?
- ¿Qué sistema de producción se debe establecer para cumplir con la demanda?
- ¿Qué impacto social genera la creación de este tipo de empresas?
- ¿Qué condiciones legales se deben tener en cuenta para la creación de la empresa?

### **1.3. Objetivos.**

#### **Objetivo general.**

Formular un plan de negocios para el diseño, confección y comercialización de uniformes de trabajo para restaurantes, servicios sociales y de salud en la ciudad de Sogamoso.

#### **Objetivos específicos.**

- Realizar el estudio exploratorio del mercado identificando la oportunidad de incursionar en el sector de la confección de uniformes de trabajo para restaurantes, servicios sociales y de salud en la ciudad de Sogamoso.
- Definir un modelo de negocio de confección de uniformes de trabajo para restaurantes, servicios sociales y de salud diferenciando el producto en el mercado por su innovación y satisfacción en el cliente final.
- Diseñar el producto con base a las especificaciones y requerimientos del mercado objetivo.
- Establecerla maquinaria necesaria para una empresa de confecciones, identificando los procesos adecuados para la eficiente realización del producto.

- Determinar la inversión y financiación necesaria para el montaje y desarrollo de una empresa de confección de uniformes de trabajo para restaurantes, servicios sociales y de salud en la ciudad de Sogamoso.
- Identificar las características para la constitución de una empresa, teniendo en cuenta todos los requisitos y trámites que se deben llevar a cabo para la misma.

#### **1.4. Justificación.**

Teniendo en cuenta las exigencias legales establecidas en el código sustantivo de trabajo en sus artículos 230, 232, 233 y 234, en el Decreto 686 de 1970, artículo 70, los cuales hablan sobre el uso de prendas adecuadas en las labores diarias, es necesario realizar un plan de negocio que permita abarcar la demanda existente, para llevar a cabo este proceso es necesario realizar un evaluación que permita conocer la viabilidad del proyecto, a través de un estudio del sector de la confección, las diferentes normas, el mercado meta y la capacidad de la empresa para suplir con la demanda existente.

De acuerdo con lo expuesto anteriormente se busca investigar las empresas dedicadas a la confección de esta clase de prendas, para formular un plan de negocio teniendo en cuenta la labor que cada cliente realice. Así mismo ofrecer nuevas alternativas en cuanto al uso de telas y diseños, cumpliendo con la calidad y según las normas establecidas, por lo cual tendría una influencia positiva para el crecimiento de este mercado.

## **2. MARCO REFERENCIAL.**

### **2.1. Marco teórico.**

Un plan de negocios es una herramienta que nos permite llevar a cabo una serie de procesos para la creación de una empresa, este parte del objeto de solucionar problemas existentes en un determinado contexto. El estudio detallado en los diferentes aspectos permite evaluar cada paso dentro del plan de negocio, así como las variables que pueden afectar la viabilidad económica y el impacto que este generara en el entorno.

Según Pereira (citado por Luque, 2009) afirma que “el plan de negocios es un documento formal, elaborado por escrito, que sigue un proceso lógico, progresivo, realista, coherente y orientado a la acción, en que se incluyen en detalle las acciones futuras que habían de ejecutar tanto el dueño como los colaboradores de la empresa, utilizando los recursos de que dispone la organización, procurar el logro de determinados resultados (objetivos y metas) y que al mismo tiempo, establezca las necesidades y permita controlar dichos logros”. (pág. 47)

Según de la Vega (1991) “el plan de negocio es un documento que identifica, describe y analiza una oportunidad de negocio, examina su viabilidad técnica, económica y financiera, y desarrolla todos los procedimientos y estrategias necesarias para convertir la citada oportunidad en un proyecto empresarial concreto”. (pág.1)

De la Vega (1991) afirma que este a su vez debe contener unos planes de marketing, de producción, la organización de la empresa, la parte de solvencia económica y por ende un marco jurídico legal para el funcionamiento de la misma. Dentro de este contexto se inicia una investigación que permita recopilar la información necesaria y relevante para la idea de negocio que se va a llevar a cabo, determinado aspectos claves como el mercado objetivo, la capacidad de la empresa y la viabilidad de los productos según las necesidades del sector.

El instituto Kauffman (2011) señala que “un plan de negocio comprenderá varias secciones, que incluirán gestión y organización, el producto o servicio, comercialización y los aspectos financieros”. Así mismo el instituto Kauffman (2011) hace una declaración afirmando que este debe responder muchas preguntas acerca de la empresa, permitiendo comunicar ideas a otras personas, reduciendo riesgos y así de esta manera aumentar la posibilidad de éxito. Es importante seguir un orden que permita recopilar la información necesaria respecto a la idea de negocio, a través de pasos que facilitan el desarrollo del mismo.

Teniendo en cuenta estos aspectos propone un plan de negocio que debe comenzar según el instituto Kauffman (2011) analizando la visión y las metas personales lo cual permitirá concentrarse en una idea de negocio u empresa acorde a su plan de vida desarrollando aptitudes empresariales; partiendo de este primer paso propone establecer unos planes de gestión y organización, uno de producto o servicio, el de comercialización y el financiero. Dentro de estos se debe hacer un análisis de concepto el cual incluye “exploración de la capacidad empresarial, identificación y satisfacción de las necesidades del mercado y la fijación de metas financieras”; seguido de estos se debe hacer una planificación del negocio donde se hace “planificación del producto o servicio, investigación y análisis del mercado, penetración en el mercado, conformación de la organización y del equipo, planificación para lograr una empresa rentable, control del flujo de efectivo y búsqueda de fondos y por último la implementación de los pasos”.

El instituto Kauffman (2011) afirma que “los planes de negocio son documentos constantes de cambio”, sin embargo resalta que al requerir modificaciones se cuenta con material e información necesaria para complementarlo siempre y cuando se lleven a cabo los pasos descritos anteriormente.

Por otra parte teniendo en cuenta que un plan de negocio se puede dar en diferentes ámbitos a nivel empresarial y organizaciones plenamente establecidas y según las necesidades de cada tipo de empresa, Weinberger (2009) señala que para el caso de nuevas empresas “el desarrollo del plan de negocio se convierte en una herramienta de diseño, y parte de una idea inicial a la cual se le va dando forma y estructura para su puesta en marcha. En ella se debe detallar tanto la descripción de la idea en sí misma, como los objetivos a ser alcanzados, las estrategias a ser aplicadas y los planes de acción respectivos para lograr las metas propuestas. Este plan, en el futuro, se convertirá en insumo para retroalimentar el negocio, ayudando a estimar, corregir y/o instituir las posibles variaciones que se realizarán durante el desarrollo de la empresa”. (pág.40)

## 2.2. Glosario

**Plan de negocio:** documentos constantes de cambio.

**Mercado meta:** Son los grupos de personas u organizaciones a quienes se va a dirigir todas las acciones comerciales necesarias, que permitan que estas adquieran un producto o servicio.

**Sistema de producción:** Conjunto de actividades que deben llevar un orden lógico con el fin de lograr la elaboración de un producto.

**Impacto social:** Son todos aquellos efectos positivos o negativos que se puedan generar en la realización de las actividades de una organización.

**Ropa de trabajo:** prenda que cubre y da protección contra los peligros en las actividades laborales.

**Confección:** actividades que permiten la creación de piezas a través de la unión de tela, dentro de este proceso se debe contar con máquinas adecuadas para cada prenda.



**Diseño y Corte.** El Diseño consiste en la invención de la prenda que se va a elaborar. Este proceso es uno de los que demanda mayor atención y cuidado, ya que de éste depende en gran medida la calidad final de la prenda.

### **2.3. Marco espacial.**

La ciudad de Sogamoso está conformada por 19 Veredas y 73 Barrios. El número de habitantes de Sogamoso es de 114.676 personas, el cual representa el 9.02% del total de la población del Departamento. (Sogamoso-boyaca.gov.co, s.f).

La ubicación geográfica de Sogamoso define, en gran medida, su posicionamiento como centro comercial y prestador de servicios, tanto a los municipios aledaños pertenecientes a la Provincia de Sugamuxi, como al departamento de Boyacá en orden a una serie de proyectos de carácter estratégico, y al departamento de Casanare, con el cual se mantienen múltiples nexos económicos, sociales y culturales. Su actividad productiva se soporta en un amplio aparato que comprende actividades industriales, mineras y particularmente, de comercio y prestación de una amplia gama de servicios sociales, personales y comunitarios. (Sogamoso-boyaca.gov.co, s.f).



Se ha de entregar al trabajador una dotación cada 4 meses para un total de tres dotaciones al año. Cada dotación debe constar de un vestido (pantalón y camisa) y un par de zapatos.

La dotación se debe entregar al trabajador a más tardar en las siguientes fechas: 30 de abril, 31 de agosto y 20 de diciembre.

La dotación se entregará al trabajador que al momento de la entrega de la dotación según las fechas fijadas por la ley, haya cumplido más de tres meses trabajando para la empresa. Significa esto que si al 30 de abril que se debe entregar la primera dotación el empleado apenas lleva dos meses con la empresa, no tiene derecho a la dotación.

El trabajador está obligado a utilizar la dotación suministrada. Si no lo hace, el empleador ya no queda obligado a suministrarle la dotación del periodo siguiente.

No está permitido que la dotación sea compensada en dinero.

La dotación debe ser acorde a la naturaleza de las actividades realizadas por el trabajador y al medio ambiente en el cual se trabaja.

La dotación es distinta a los implementos de seguridad industrial, y si la empresa exige al trabajador, por ejemplo estar uniformado, la empresa debe suministrar los uniformes a todos los trabajadores sin importar el monto de su sueldo.

**Fuente legal:** Código sustantivo del trabajo, artículos 230, 232, 233 y 234. Decreto 686 de 1970, artículo 70.

### **3. ESTADO DEL ARTE.**

En Colombia, el sector textil y de confecciones ha sido una industria fundamental para la economía colombiana, por ser uno de mayor crecimiento en el exterior; para el año 2013, esta industria ha representado más del 3 % del total del PIB, es por ello que se espera que este sector siga en proceso de expansión. La industria textil es uno de los sectores que tienen un potencial exportador importante en la economía colombiana. (Campos, 2014)

Igualmente “El sector textil y de confección aunque sean los ejes dinamizadores de la economía y el sector industrial, aporta uno de los mayores porcentajes en la promoción de formas asociativas y de generación de empleo formal en Colombia.” (Sánchez & Torres, 9 de julio de 2013).

De acuerdo con Cárdenas & Hernández (2012) la fabricación y comercialización de suministros y prendas de dotación está dada por la estipulación de la ley 100 de 1993, la cual hace referencia a los derechos del trabajador para tener una calidad de vida acorde con la dignidad humana, mediante la protección personal. Teniendo en cuenta la actividad económica de las empresas se hace necesario realizar estudios para identificar los riesgos que pueden presentarse encada una de las actividades realizadas por esta.

Por otra parte en la Universidad Santo Tomas de Tunja se evidenciaron dos estudios en la modalidad de monografías relacionados con el sector de la confección de ropa; en el primer estudio, se concluye que el sector textil es fuente de altos ingresos, existiendo para este un mercado seguro y un bajo nivel de competencia en la región. (Duarte & Rojas citado por Segura, 2015).

#### **4. DESCRIPCIÓN DE LA ACTIVIDAD ECONÓMICA.**

De acuerdo con la clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas revisión 4 A. C adaptada para Colombia (CIIU) determina que:

Sección: D Industrias manufactureras

División: 14 Confección de prendas de vestir; adobo y tenido de pieles

Grupo: 141 Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel

Clase: 1410 Confección de prendas de vestir, excepto prendas de piel

Descripción:

La confección de prendas de vestir utilizando materiales producidos o no en la misma unidad. Los materiales pueden ser de todo tipo (excepto pieles) como telas, telas no tejidas, encajes, cuero natural o artificial, materiales trenzables, etc. Estos materiales pueden estar bañados, impregnados o encauchados.

En principio, el material se corta en piezas que luego se empalman mediante costura.

Se incluyen tanto las labores ordinarias de producción, como aquellas realizadas por contrata.

La confección de prendas de vestir sobre medidas.

La confección de prendas de vestir de cuero o cuero regenerado.

Confección de ropa de trabajo.

La confección de otras prendas de vestir y artículos en tejido de punto y ganchillo, cuando son fabricados con telas o hilados no producidos en la misma unidad, de telas no tejidas, etc., para hombres, mujeres y niños: abrigos, trajes, conjuntos, chaquetas, pantalones, faldas, etc.

La confección de ropa interior y ropa de dormir de telas tejidas, de punto y ganchillo (no producidos en la misma unidad), de encaje, etc., para hombres mujeres y niños: camisas, camisetas, calzones, calzoncillos, pijamas, camisones, batas, blusas, combinaciones, sujetadores, etc.

La confección de ropa de bebé, sudaderas, trajes de esquiar, vestidos de baño, y trajes para practicar deporte, etc.

La fabricación de sombreros y gorros, incluso de piel.

La fabricación de otros accesorios de vestir: guantes, cinturones, chales, corbatas, corbatines, redecillas para el cabello, artículos de tocador, etc.

La fabricación de chalecos antibalas especiales para dama y para caballero.

La fabricación de tapabocas; fajas y corsés no ortésicos.

La fabricación de calzado de material textil sin aplicación de suelas.

La fabricación de partes de los productos mencionados.

La confección de prendas de vestir de piel (excepto artículos de tocador, tales como sombreros, gorros, entre otros). Se incluyen en la clase 1420, «fabricación de artículos de piel».

La manufactura de prendas en tejidos de punto y ganchillo directamente en su forma. Se incluye en la clase 1430, «Fabricación de artículos de punto y ganchillo».

La fabricación de calzado. Se incluye en el grupo 152, «Fabricación de calzado».

La fabricación de prendas de vestir de caucho o plástico cuyas piezas se unen por adhesión y no por costura. Se incluyen en la clase 2219, «Fabricación de formas básicas de caucho y otros productos de caucho n.c.p.», y en la clase 2229, «Fabricación de artículos de plástico n.c.p.», respectivamente.

La fabricación de guantes y gorros de cuero, cascos y demás accesorios para practicar deportes (rodilleras, musleras, entre otros). Se incluye en la clase 3230, «Fabricación de artículos y equipo para la práctica del deporte».

La fabricación de fajas, corsés y similares para fines protésicos. Se incluye en la clase 3250, «Fabricación de instrumentos, aparatos y materiales médicos y odontológicos (incluido mobiliario)».

La fabricación de cascos de seguridad. Se incluye en la clase 3290, «Otras industrias manufactureras n.c.p.».

La confección de prendas de vestir y cubrecabezas de asbesto. Se incluyen en la clase 2399, «Fabricación de otros productos minerales no metálicos n.c.p.».

El arreglo de prendas de vestir. Se incluye en la clase 9529, «Mantenimiento y reparación de otros efectos personales y enseres domésticos».

La fabricación de ropa ignífuga y otras prendas de protección que no sean de asbesto. Se incluye en la clase 3290, «Otras industrias manufactureras n.c.p.»

#### **4.1 Identificación de las necesidades del mercado.**

##### **Perfil de la industria.**

De acuerdo con lo descrito en el plan territorial de salud 2010-2011 en la encuesta Anual Manufacturera realizada en el año 2005, estudio que toma una muestra a nivel nacional de 7.524 industrias, 54 de ellas pertenecientes a Boyacá, el sector industrial genera al departamento un número aproximado de 5.606 empleos formales, con una participación en ventas brutas de \$ 1.742.870.770 de los cuales el 52% se destina a Consumo Intermedio y el 48% a Valor

Agregado. De acuerdo a la información que la Secretaria de Hacienda y de Gestión (2016) se evidencia que el sector de la economía más representativo en función de los ingresos es la industria manufacturera con el 38% del total. A este le siguen el comercio al por mayor y menor con un 20% y el transporte con un 17%.

Teniendo en cuenta la información anterior y la información de los registros obtenidos mediante la cámara de comercio de Sogamoso, el subsector de la confección de ropa de trabajo está representado por un 20% del total del 38% correspondiente a manufactura el cual equivale a 50 empresas dedicadas a la confección de prendas de vestir excepto prendas de piel.

### **Perfil del cliente**

De acuerdo con el plan territorial de salud 2008-2011 “en el sector servicios la actividad más representativa es la de hoteles y restaurantes, la cual participa con el 31,59% del total de establecimientos prestadores de servicios en el municipio. A continuación aparecen los establecimientos dedicados a otras actividades de servicio con un 10,84% de participación y, los establecimientos dedicados a servicios sociales y de salud que representan el 10,13% del total de establecimientos clasificados en este sector. Los demás establecimientos tienen una participación menor del 8,9%, entre los que se destacan actividades empresariales, de correo y Telecomunicaciones, actividades de esparcimiento, culturales y deportivas y de enseñanza. Según el ” Plan de desarrollo 2012-2015 “El subsector alojamiento presentó una recuperación en ventas, de 2009 a 2010, es decir de \$ 2.162 millones de pesos a \$ 2.607 millones de pesos; sin embargo frente al año base 2008, este subsector no alcanza un crecimiento positivo.”

De acuerdo con el plan territorial de salud 2008-2011 En cuanto a los servicios de salud Sogamoso cuenta con instituciones de primer y segundo nivel de atención, además de clínicas



privadas y servicios de tercer nivel como los son las unidades de cuidados intensivos, terapia renal y diagnóstico especializado.

Principales centros de atención: - Hospital Regional Sogamoso E.S.E.: Su cobertura es de nivel regional, prestando servicio a la población Sogamoseña y también a los habitantes de municipios vecinos. - La Nueva IPS Boyacá S.A. - Clínica Julio Sandoval Medina: Brinda consulta externa y especializada a los afiliados y beneficiados, con una capacidad hospitalaria de 95 camas. La Clínica de Especialistas - Cuenta con 37 camas las cuales presentan un 68.53% de ocupación. - La Clínica El Laguito - Cuenta con 36 camas, que le permiten brindar los servicios de hospitalización, con un porcentaje de ocupación promedio del 65%. - Salud Sogamoso E.S.E. - Ente descentralizado del orden municipal, especializado en servicios de salud del primer nivel de complejidad. Administran los antiguos puestos de salud hoy denominados Unidades de Servicio Integral, USI, Fue creado por el Acuerdo 082 de 1996. En el sector urbano se hallan las Unidades de Servicio Integral de: Monquirá, Magdalena, Asodea, Juan José Rondón, Sucre, El Diamante, Centro. En el área rural funcionan las USI de: Pantanitos, Corralejas, Independencia, Pedregal Alto, Las Cañas, Vanegas, Morcá y las Cintas. Cuenta con la Unidad Móvil de Servicio Médico Odontológico, propiedad del Municipio de Sogamoso. - La E.S.E. Salud Sogamoso, tiene a su cargo la prestación de servicio de salud de primer nivel especialmente, de medicina, odontología, laboratorio clínico, farmacia, terapia respiratoria y programas de atención primaria.

Por lo anterior se busca abarcar empresas con un mínimo 2 trabajadores dedicadas al sector de hoteles, restaurantes, servicios sociales y de salud, inscritas en cámara de comercio y que valoren la calidad, diseño y el servicio prestados.

### **Perfil de la competencia.**

La competencia de DOTACIONES M&D está representada por micro empresas ubicadas en la ciudad de Sogamoso, sin embargo existe gran cantidad de organizaciones que adquieren sus uniformes de trabajo en Bogotá debido al fácil acceso.

El mercado de este tipo de prendas cuenta con gran diversificación debido a que muchas de las empresas existentes abarcan dotaciones para todo tipo, industriales, de servicios y administrativos. Además cuentan con un portafolio de accesorios necesarios para complementar la ropa de trabajo.

De acuerdo con la cámara de comercio existen 50 empresas en la ciudad de Sogamoso que se dedican a la confección de artículos con materiales textiles, sin embargo de estas empresas solo 3 afectan directamente ya que estas producen y comercializan productos para el mismo sector hacia el cual se enfoca la empresa DOTACIONES M&D.

LA VITRINA DE LO BLANCO: empresa local que tiene como objeto social la confección de prendas de dotación para el sector de la salud, esta empresa se ubica en Cr 10A 46-89 y su propietaria es la señora Isaura Duran Corredor.

MATRIOSKA UNIFORMES MEDICOS: empresa dedicada a la confección y venta de uniformes médicos en la ciudad de Sogamoso, su punto de venta se ubica en CRA 11 21 90 LOCAL 116 y su propietaria es Nhora Edith Rodríguez Romero.

DOTACIONES IPR: empresa dedicada a la confección de dotación industrial, uniformes anti fluidos, calzado, guantes, gorros y delantales; su punto de venta se encuentra ubicada en el centro comercial Metrópoli 1 local 211.

## **5. METODOLOGÍA.**

### **5.1 . Enfoque de estudio.**

El enfoque de estudio a emplearse es cualitativo y cuantitativo teniendo en cuenta que este tiene como objetivo observar, medir y relacionar distintas variables que permitan conocer las tendencias, las expectativas gustos e interés de los consumidores, al adquirir uniformes de trabajo adecuados para la ejecución de sus actividades, dentro de su área de labor.

### **5.2. Tipo de estudio.**

El tipo de estudio es descriptivo, puesto que lo que se busca es conocer los gustos de los consumidores, la aceptación del producto, establecer grupos de interés y su comportamiento ante el cumplimiento de la normatividad concerniente al uso de uniformes de trabajo, para la ejecución de las actividades laborales que se realizan en restaurantes, servicios sociales y de salud.

### **5.3. Método de estudio.**

El método de estudio es inductivo partiendo de que se observa y recolecta información para determinar las variables a relacionar, logrando diseñar las estrategias necesarias que permitan crear conciencia y gusto en la implementación de uniformes de trabajo. Esto se hará mediante la clasificación de información que se pueda recolectar, y lograr de esta manera satisfacer la necesidad de comodidad y diseño al vestir uniformes de trabajo en el cumplimiento de las actividades que desarrolla cada trabajador en restaurantes, servicios sociales y de salud.

## **CAPITULO 2:**

### **1. PLANIFICACIÓN DEL PRODUCTO.**

#### **1.1. Definición del producto**

Los productos que la empresa DOTACIONES M&D producirá están destinados al sector de hoteles restaurantes y servicios sociales, dentro de estos se pueden encontrar: camisas, batas, chaquetas, delantales, pantalones, gorros entre otros, los cuales son muy utilizados en este tipo de labores.

Este conjunto de elementos son diseñados según las especificaciones de los clientes de tal manera que se ajusten al tipo de trabajo al cual se dedican. De esta manera la ropa debe tener unas características específicas las cuales además de proporcionar protección resalten la imagen corporativa de las empresas.

Las prendas de trabajo requeridas por las empresas dedicadas a este tipo de labor son confeccionadas con telas como lo son anti fluidos, dril y el lino Flex, las cuales ofrecen calidad y los requisitos técnicos necesarios.

#### **1.2 Productos**

Ropa de trabajo, producto que pasará por un proceso de cuidadosa elaboración, que llega al público para que lo usen las personas que desean satisfacer una necesidad creada por el medio en que se desenvuelven, sentirse vestidas apropiadamente para el trabajo que desempeñan, proteger su piel, o poder tener soltura en sus movimientos. Teniendo en cuenta los requerimientos de los clientes se trabajan bajo patrones de producción que nos permiten garantizar la calidad y exclusividad de nuestros productos.

### 1.3 Características de los productos.

**Tabla 1**

*Características del producto*

<b>CARACTERÍSTICAS GENERALES DE LOS PRODUCTOS</b>	
<b>Beneficio</b>	Uso de ropa de trabajo para damas y caballeros .
<b>Características físicas</b>	Comodidad en el momento de realizar sus actividades laborales.- Precios justos. -Materias primas de texturas resistentes (antifluido ). - Variedad en colores y diseños.- variedad en tallas.
<b>Servicio pre-venta</b>	Información al cliente del producto. - Tiempos de entrega precisos. - Información del cuidado de la prenda.
<b>Servicio pos-venta</b>	Atención a quejas reclamos y sugerencias de los clientes.
<b>Desarrollo producto</b>	Desarrollo diseños de acuerdo a la actividad que desarrollen los distintos clientes.

Fuente: los autores investigación directa.

#### **Presentación (medidas en centímetros):**

##### **Uniformes dama**

**Tabla 2**

*Medidas pantalón dama*

	<b>Largo (Lt)</b>	<b>Cintura (Ci)</b>	<b>Cadera (Cd)</b>	<b>Bota (B)</b>
T/16	92	82	92	34
T/S	96	86	102	36
T/M	100	90	106	38
T/L	104	95	110	40
T/XL	108	99	114	42
T/XXL	112	103	120	42

Fuente: los autores investigación directa.

**Tabla 3**  
*Medidas camisa dama*

	Largo (Lt)	Espalda (Es)	Busto (Cb)	Cintura (Ci)	Cadera (Cd)	Talle 1(1')	Talle2 (2")	Manga larga (Lm)	Puño (p)	Manga corta (Lm)	Puño (p)
T/16	58	38	88	82	92	44	42	65	20	25	27
T/S	60	38	93	86	102	46	44	67	20	27	29
T/M	62	40	97	90	106	48	46	69	22	27	33
T/L	64	42	105	95	110	49	47	71	22	29	33
T/XL	67	44	108	99	114	50	48	71	24	29	36
T/XXL	70	44	110	103	120	52	49	73	24	29	36

Fuente: los autores investigación directa.

### Uniformes caballero.

**Tabla 4**  
*Medidas pantalón caballero*

	Largo (Lt)	Cintura (Ci)	Cadera (Cd)	Bota (B)
T/16	96	92	102	36
T/S	100	96	106	38
T/M	104	100	110	40
T/L	108	104	114	42
T/XL	112	108	118	44
T/XXL	116	112	122	44

Fuente: los autores investigación directa.

**Tabla 5**  
*Medidas camisa caballero*

	Largo (Lt)	Espalda (Es)	Pecho (Cb)	Cintura (Ci)	Cadera (Cd)	Manga larga (Lm)	Puño (p)	Manga corta (Lm)	Puño (p)
T/16	72	37	100	92	102	64	20	28	38
T/S	74	40	102	96	106	66	20	28	38
T/M	76	43	106	100	110	66	21	28	40
T/L	78	46	110	104	114	68	22	30	40
T/XL	80	49	114	108	118	68	24	30	42
T/XXL	82	52	118	112	122	70	24	32	42

Fuente: los autores investigación directa.

**Tabla 6**  
*Medidas petos, delantales, gorros*

	<b>Largo (Lt)</b>	<b>Cintura (Ci)</b>	<b>CINTURON</b>
<b>DELANTAL</b>	68-70	68-74	70
<b>GORRO</b>		55	25

Fuente: los autores investigación directa.

#### 1.4 Características de las telas

##### **Dril.**

El dril es una tela fuerte de algodón realizada originalmente en lino. La característica sobresaliente es que la urdimbre es mucho más gruesa y densa que la trama formando cordoncillo diagonal, apenas perceptible. Puede construirse con ligamento tafetán o sarga 3x1. La terminación más difundida es la que imita el aspecto del lino crudo, aunque también se tiñe de distintos colores, a veces con finas listas coloreadas. Las de mayor peso eran usadas en los corsés, y actualmente se usan en ropa de trabajo y uniformes. A mediados de 1800 el ejército británico descubrió que tiñendo el dril de color caqui, en los entornos polvorientos de la India durante su ocupación, resultaba en un camuflaje eficaz, y pronto los uniformes blancos usados hasta entonces fueron dejados de lado. La tela pronto se convirtió en un material popular para los uniformes militares de otros países y terminada la guerra su uso se extendió a ropa informal, más de un siglo después. Fuera del ámbito de indumentaria, el dril fue muy usado para toldos, tiendas de campaña, lonas y hasta velas para embarcaciones.

Tipo de tejido: tejido plano.

Densidad: 127 x 55

Peso: 230-300 g/m<sup>2</sup>

Fibras: Algodón 100%. Lino 100%

Características: resistente al desgarre y abrasión.

Principales usos: Pantalones y ropa de trabajo. Uniformes. Decoración.

### **Anti fluido.**

El anti fluido es un escudo especial que protege contra salpicaduras accidentales de fluidos, evitando que lleguen al cuerpo. Este escudo lo llevan nuestras telas impermeables y/o repelentes a los líquidos que ofrecen protección, seguridad, confianza y comodidad a los profesionales de la salud.

- Textil 100% poliéster: Textiles 100% poliéster con Tecnología +ANTIFLUIDO/REPELENCIA que protege la piel de quien las usa y blanco óptico que garantiza la asepsia y no cambia de color a pesar del exigente uso al que son sometidas este tipo de prendas. En este grupo se encuentran telas desde 110 g/m<sup>2</sup> hasta 225 g/m<sup>2</sup>.

Usos: uniformes médicos, gorros y tapabocas, pijamas médicas y scrubs, delantales, camisas y pantalones chef.

- Textil con algodón: Textiles con algodón con + antifluido / repelencia que protege de salpicaduras accidentales de fluidos disminuyendo los riesgos del profesional de la salud a la vez que garantiza frescura y comodidad. En este grupo se encuentran telas desde 114 g/m<sup>2</sup> hasta 160 g/m<sup>2</sup>.

Usos: pijamas médicas y uniformes médicos.

- Textil 100% poliéster: Textiles 100% poliéster con +PROTECCIÓN SOLAR ideales para recreacionistas, meseros y personal que desempeña sus labores al aire libre. Estas telas que van desde 132 g/m<sup>2</sup> hasta 226 g/m<sup>2</sup>, permiten al



usuario desempeñar sus labores tranquilo sin preocuparse por los daños que el sol pueda causar en su piel.

Usos: camisas y polos, uniformes para restaurantes y hoteles.

- Textil 100% poliéster: Textiles 100% que garantiza comodidad y desempeño gracias a la tecnología +ANTIMANCHAS. En este grupo se encuentran telas desde 85 gr/m2 hasta 137 gr/m2, aptas para todo tipo de oficios dentro del mundo de la hospitalidad, desde blusas femeninas muy fluidas hasta camisas unisex y guayaberas con la protección UV necesario para personal que está expuesto al sol.

Usos: camisas y blusas para hoteles y restaurantes.

- Textil con algodón: Textiles con algodón que combinan la funcionalidad y durabilidad del poliéster con la naturalidad y frescura de la tecnología +ALGODÓN. Estos textiles que van desde los 99 gr /m2 hasta los 137 gr/m2 permiten lograr la estructura y frescura necesaria de blusas y camisas en mezclas desde el 8% hasta el 65% de algodón con un suave tacto y poca propensión a las arrugas, así como óptima solidez del color conservando la apariencia de los uniformes.

Usos: camisas y blusas para hoteles y restaurantes

- Textil con lycra: Textiles con lycra con tecnología +STRETCH para mayor comodidad y libertad de movimiento, en pesos desde 116 gr/m2 hasta 130 gr/m2 que facilitan al confeccionista manejar sus procesos de tallaje. El óptimo comportamiento de la lycra trabajada por Lafayette uniforme permite una excelente recuperación y apariencia en las prendas.

Usos: camisas y blusas para hoteles y restaurantes

- Textil 100% poliéster: Textiles 100% poliéster con tecnología +ANTIFLUIDO Y +IMPERMEABILIDAD para estas prendas que están diseñadas para recibir mugre y residuos líquidos, protegiendo el uniforme y la piel de quien los porta. En este grupo se encuentran telas desde 110 g/m<sup>2</sup> hasta 255 g/m<sup>2</sup>.

Usos: delantales.

- Textil con algodón: Textiles con algodón, con o sin acabado +ANTIFLUIDO/REPELENCIA que protege de salpicaduras de salsas y alimentos y permite disminuir los riesgos del contacto con el fuego mientras proveen de frescura durante el trabajo en condiciones altas de temperatura. En este grupo se encuentran telas desde 106 g/m<sup>2</sup> hasta 160 g/m<sup>2</sup>.

Usos: delantales.

### **Lino Flex.**

Debido a las propiedades de absorbencia del lino, este hace una buena fibra para la producción de prendas de vestir. Solo se sentirá húmedo después de que ocurra el 20% de absorción de la humedad. Además, tiene buenas propiedades de conducción del calor que permite dispersar el calor del cuerpo. Su buena absorbencia tiene una característica de secado rápido, esta combinación hace del lino una prenda confortable, especialmente en el verano. Tiene poca elasticidad, que permite que las prendas conserven su forma.

Usos: camisas, chaquetas, pantalones blusas, faldas, vestidos y trajes.

### 1.5. Etapa de desarrollo.

- **Recepción de pedido y/o evaluación de inventarios:** Se reciben y programan pedidos; se evalúan los inventarios existentes para establecer los productos con mayor faltante programando su producción.

- **Selección y compra de materias primas.** Se establece que materia prima se requiere para realizar su compra.

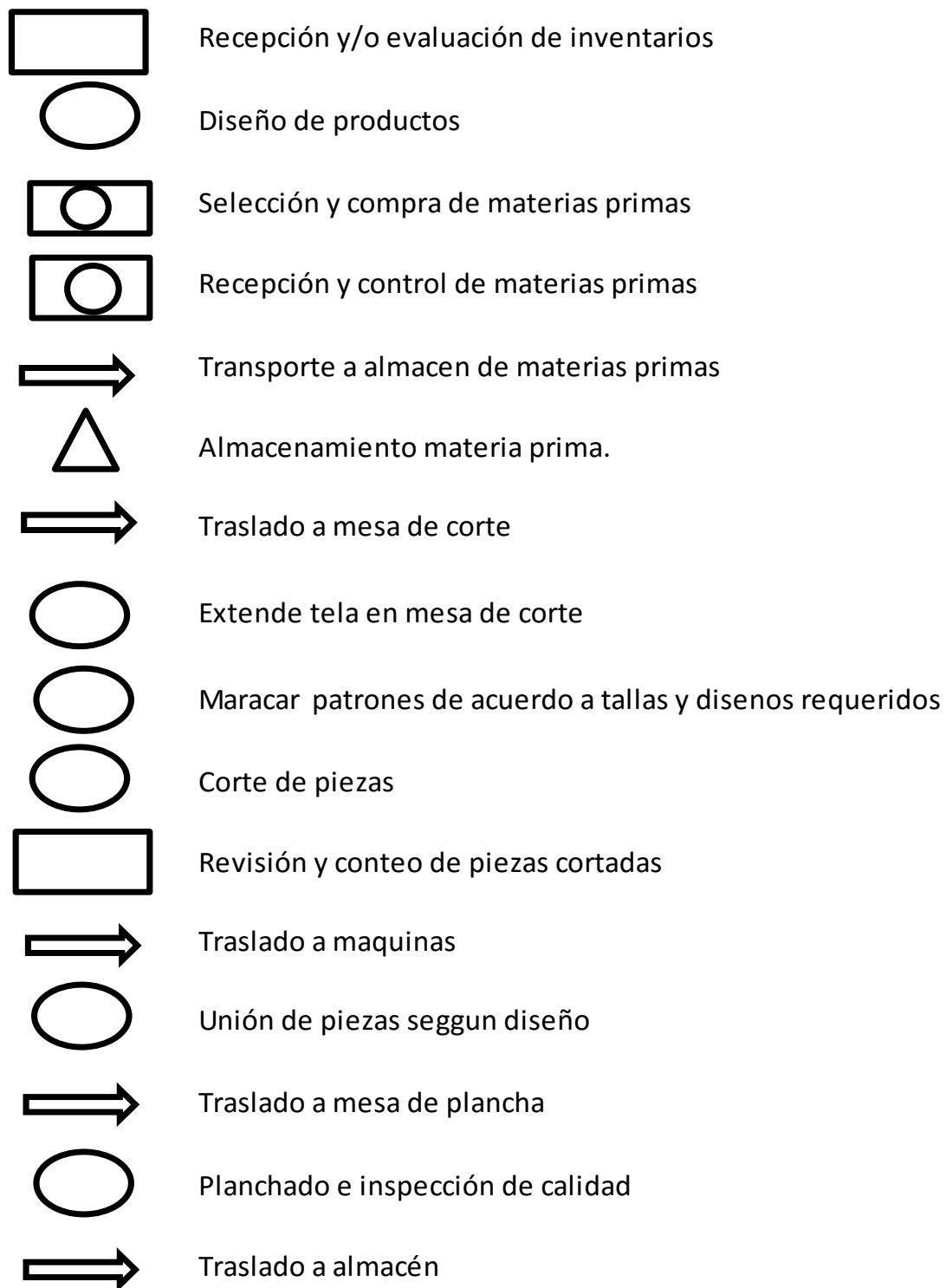
- **Corte según requerimientos.** Se realiza el corte de piezas de acuerdo al diseño y tallas requeridas.

- **Ensamble de piezas.** Se unen las piezas cortadas en una secuencia tal que permita obtener el producto de acuerdo a requerimientos específicos.

- **Terminación y planchado.** Proporcionar a las prendas características específicas, (botones, bordados, estampados, etc.). Evaluando la calidad de la terminación de los productos y seleccionando aquellos que no cumplen con las características requeridas.

- **Entrega y /o venta al cliente.** Entrega a cliente; almacenaje y venta.

### 1.6 Diagrama de proceso productivo de la confección de ropa de trabajo.



Fuente: los autores investigación directa.

## 2. PRODUCCIÓN.

En la tabla siguiente se describe el porcentaje de producción por producto de acuerdo a la información suministrada en las encuestas realizadas. Donde se obtuvo un total de 7347 unidades anuales.

**Tabla 7**  
*% de producción por producto*

	<b>TOTAL UNIDADES A PRODUCIR ANUAL</b>	<b>% DE PRODUCCIÓN POR PRODUCTO</b>
CAMISAS	3426	47%
PANTALÓN	3297	45%
DELANTAL	363	5%
GORRO	261	4%
	7347	100%

Fuente: los autores.

La empresa “DOTACIONES M&D LTDA” considera una participación del 50% de la demanda actual, la cual equivale a 3674 unidades representadas de la siguiente forma:

Camisas 1713, pantalones 1649, gorros 131, delantales 182.

**Tabla 8**  
*Producción.*

	TALLA	SALUD	RESTAURANTES	HOTELES Y RESIDENCIAS	CENTROS DE BELLEZA E INSTITUTOS	TOTAL (CANTIDAD UNIFORMES X DOTACIÓN)	participación 50%
Camisa	T/XS	3	82	3	9	97	146
	T/S	27	106	16	27	176	264
	T/M	99	237	65	43	444	666
	T/L	61	112	41	30	244	366
	T/XL	4	98	7	8	117	176
	T/XXL		64	0		64	96
TOTAL UNIDADES CAMISAS POR PERIODO DE DOTACIÓN						1142	1713
Pantalón	T/XS	3	82	3	9	97	146
	T/S	24	105	12	27	168	252
	T/M	85	236	57	43	421	632
	T/L	56	108	42	30	236	354
	T/XL	4	98	4	7	113	170
	T/XXL		64			64	96
TOTAL UNIDADES PANTALON POR PERIODO DE DOTACIÓN						1099	1649
Delantal		12	46	45	18	121	182
TOTAL UNIDADES DELANTAL POR PERIODO DE DOTACIÓN						121	182
Gorro		20	35	22	10	87	131
TOTAL UNIDADES GORRO POR PERIODO DE DOTACIÓN						87	131
						2449	3674

Fuente: los autores.

**Tabla 9**  
*Porcentaje de participación*

TIPO DE TELA		pantalón	camisa	gorro	delantal
DRIL	23%	372	386	29	41
ANTIFLUIDO	52%	865	898	68	95
LINO FLEX	25%	412	428	33	45
TOTAL	100%	1649	1713	131	182

Fuente: los autores.

En la tabla 10 se describe la cantidad total de materia prima e insumos requerida para la producción de las 3674 unidades.

**Tabla 10**  
*Unidades a producir*

M.P.E INSUMOS		TELA		HILO	HILAZA	MARQUILLA	CORDON	BOTÓN	BOLSAS	LUZ
PRENDA	UNIDADES A PRODUCIR	CANTIDAD (METRO)		CANTIDAD (METRO)	CANTIDAD (METRO)	CANTIDAD (UNIDAD)	CANTIDAD (METRO)	CANTIDAD (UNIDAD)	CANTIDAD (UNIDAD)	CANTIDAD (UNIDAD)
CAMISA	1713	DRIL	582	2096	6288	386	0	1545	386	341
		ANTIFLUIDO	1355	4875	14626	898	0	3594	898	792
		LINO FLEX	646	2324	6971	428	0	1713	428	378
PANTALÓN	1649	DRIL	451	1571	4713	372	388	0	372	328
		ANTIFLUIDO	1050	3655	10964	865	902	0	865	763
		LINO FLEX	500	1742	5226	412	430	0	412	363
DELANTAL	182	DRIL	25	82	164	41	0	0	41	36
		ANTIFLUIDO	57	190	381	95	0	0	95	84
		LINO FLEX	27	91	182	45	0	0	45	40
GORRO	131	DRIL	7	51	103	29	0	0	29	26
		ANTIFLUIDO	17	120	240	68	0	0	68	60
		LINO FLEX	8	57	114	33	0	0	33	29

Fuente: los autores

## 2.1 Costo de materia prime e insumos

**Tabla 11**

*Costo materia prima e insumos*

COSTO M.P E INSUMOS			TELA		HILO		HILAZA		MARQUILLA		CORDON		BOTON		BOLSAS		LUZ		COSTO UNITARIO DE M.P E INSUMOS																	
PRENDA	UND A PROD	TIPO	CU	TOTAL	CU	TOTAL	CU	TOTAL	CU	TOTAL	CU	TOTAL	CU	TOTAL	CU	TOTAL	CU	TOTAL																		
CAMISA	386	DRIL	\$	8.800	\$	5.125.334	\$	170	\$	356.316	\$	420	\$	2.640.930	\$	450	\$	173.819	\$	150	\$	-	\$	50	\$	77.253	\$	20	\$	7.725	\$	188	\$	64.141	\$	21.865
	898	ANTIFLUIDO	\$	12.500	\$	16.934.619	\$	170	\$	828.822	\$	420	\$	6.143.034	\$	450	\$	404.318	\$	150	\$	-	\$	50	\$	179.697	\$	20	\$	17.970	\$	188	\$	149.197	\$	27.444
	428	LINO FLEX	\$	3.800	\$	2.453.779	\$	170	\$	395.046	\$	420	\$	2.927.988	\$	450	\$	192.713	\$	150	\$	-	\$	50	\$	85.650	\$	20	\$	8.565	\$	188	\$	71.113	\$	14.325
PANTALON	372	DRIL	\$	8.800	\$	3.971.058	\$	170	\$	267.088	\$	420	\$	1.979.590	\$	450	\$	167.274	\$	150	\$	58.158	\$	50	\$	-	\$	20	\$	7.434	\$	188	\$	61.726	\$	17.519
	865	ANTIFLUIDO	\$	12.500	\$	13.120.777	\$	170	\$	621.269	\$	420	\$	4.604.698	\$	450	\$	389.094	\$	150	\$	135.280	\$	50	\$	-	\$	20	\$	17.293	\$	188	\$	143.579	\$	22.011
	412	LINO FLEX	\$	3.800	\$	1.901.164	\$	170	\$	296.119	\$	420	\$	2.194.763	\$	450	\$	185.456	\$	150	\$	64.479	\$	50	\$	-	\$	20	\$	8.243	\$	188	\$	68.435	\$	11.450
DELANTAL	41	DRIL	\$	8.800	\$	216.092	\$	170	\$	13.915	\$	420	\$	68.756	\$	450	\$	18.417	\$	150	\$	-	\$	50	\$	-	\$	20	\$	819	\$	188	\$	6.796	\$	7.936
	95	ANTIFLUIDO	\$	12.500	\$	713.989	\$	170	\$	32.368	\$	420	\$	159.934	\$	450	\$	42.839	\$	150	\$	-	\$	50	\$	-	\$	20	\$	1.904	\$	188	\$	15.808	\$	10.156
	45	LINO FLEX	\$	3.800	\$	103.455	\$	170	\$	15.428	\$	420	\$	76.230	\$	450	\$	20.419	\$	150	\$	-	\$	50	\$	-	\$	20	\$	908	\$	188	\$	7.535	\$	4.936
GORRO	29	DRIL	\$	8.800	\$	64.738	\$	170	\$	8.754	\$	420	\$	43.257	\$	450	\$	13.242	\$	150	\$	-	\$	50	\$	-	\$	20	\$	589	\$	188	\$	4.886	\$	4.604
	68	ANTIFLUIDO	\$	12.500	\$	213.902	\$	170	\$	20.363	\$	420	\$	100.619	\$	450	\$	30.802	\$	150	\$	-	\$	50	\$	-	\$	20	\$	1.369	\$	188	\$	11.366	\$	5.529
	33	LINO FLEX	\$	3.800	\$	30.994	\$	170	\$	9.706	\$	420	\$	47.959	\$	450	\$	14.681	\$	150	\$	-	\$	50	\$	-	\$	20	\$	653	\$	188	\$	5.418	\$	3.354
TOTAL	3674		\$		\$	44.849.899	\$		\$	2.865.193	\$		\$	20.987.757	\$		\$	1.653.075	\$		\$	257.918	\$		\$	342.600	\$		\$	73.470	\$		\$	610.000		
COSTO TOTAL ANUAL DE M.P			\$		44.849.899																															
COSTO TOTAL MENSUAL DE M.P			\$		3.737.492																															
COSTO TOTAL ANUAL DE INSUMOS			\$		26.180.012																															
COSTO TOTAL MENSUAL DE INSUMOS			\$		2.181.668																															
COSTO TOTAL ANUAL DE M.P E INSUMOS			\$		71.029.911																															
COSTO TOTAL MENSUAL DE M.P E INSUMOS			\$		5.919.159																															

Nota: UND=Unidades; CU=Costo unitario; MP=Materia prima

Fuente: los autores.



## 2.2 Costo maquinaria y equipo (depreciación y mantenimiento)

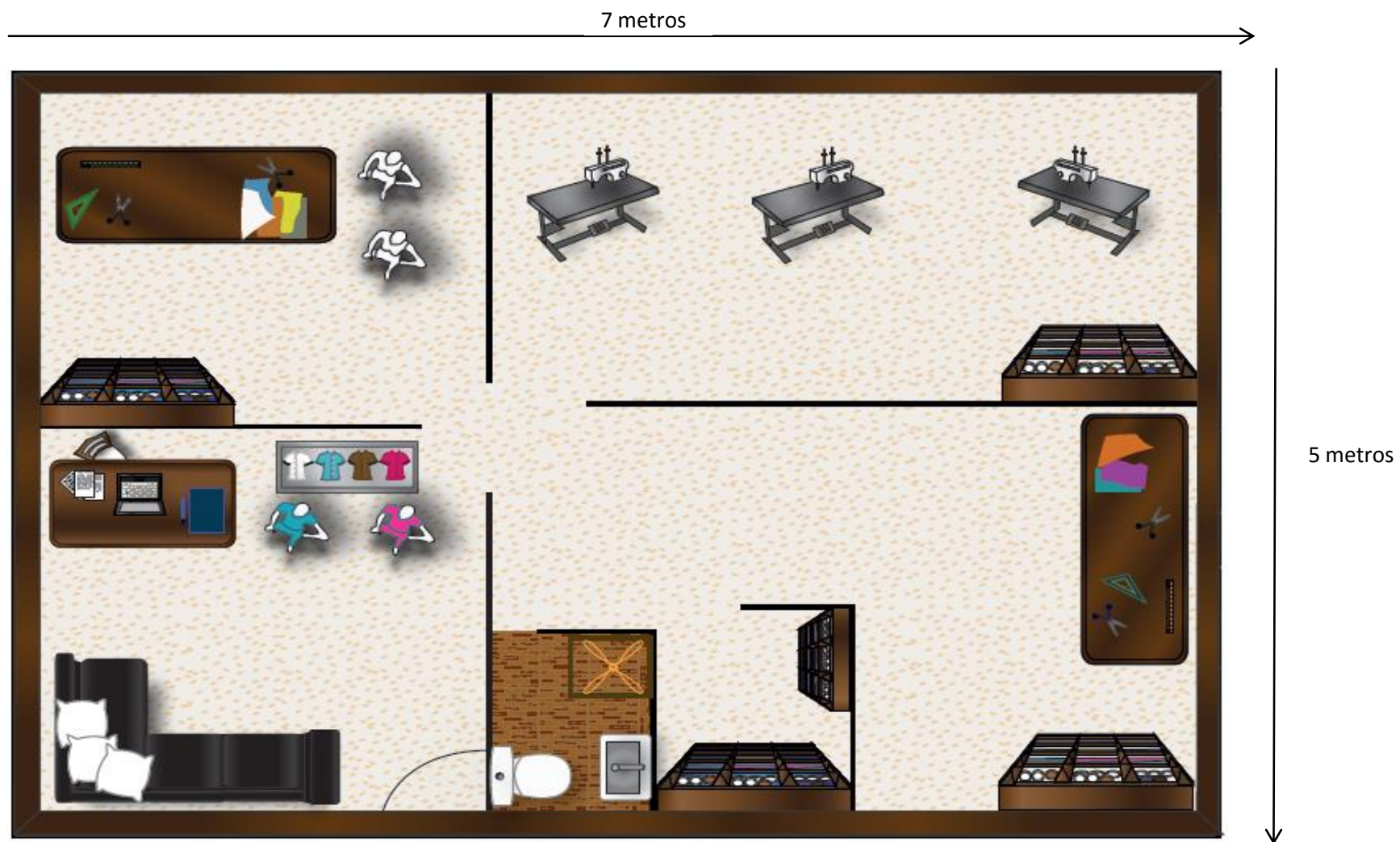
En la tabla 12 se describe el costo de mantenimiento y depreciación anual y mensual de la maquinaria y equipo requerido .

**Tabla 12**  
*Costo maquinaria y equipo*

CONCEPTO	CANTIDAD	VALOR UNIDAD	VALOR TOTAL	VIDA UTIL	DEPRECIACIÓN ANUAL	MANTENIMIENTO
<b>MAQUINARIA</b>						
Maquina plana SINGER industrial.	3	\$ 1.500.000	\$ 4.500.000	10	\$ 1.350.000	\$ 225.000
Maquina fileteadora industrial.	1	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000	10	\$ 170.000	\$ 85.000
Maquina cortadora de tela de 4 pulgadas circular	1	\$ 290.000	\$ 290.000	10	\$ 29.000	\$ 14.500
<b>EQUIPO DE COMPUTO</b>						
Computadora con impresora	1	\$ 1.800.000	\$ 1.800.000	5	\$ 360.000	\$ 90.000
<b>TOTAL INVERSION</b>			<b>\$ 8.290.000</b>			
<b>TOTAL ANUAL</b>					<b>\$ 1.909.000</b>	<b>\$ 414.500</b>
<b>TOTAL MENSUAL</b>					<b>\$ 159.083</b>	<b>\$ 34.542</b>

Fuente: los autores

### 3. INSTALACIONES



#### 4. PROVEEDORES

M&D LTDA busca contribuir al desarrollo economico adquiriendo la materia prima e insumos en el municipio, fortaleciendo el sector textil y permitiendo la estabilidad de las empresas que distribuyen este tipo de productos .

Por lo anterior en la tabla 13 se da a conocer las cotizaciones de la materia prima e insumos en las siguientes empresas:

**Tabla 13**  
*Proveedores*

<b>PROVEEDOR</b>				
<b>Materia prima</b>	<b>TELARES MEDELLIN</b>	<b>UNIVERSO</b>	<b>DALIAS</b>	
<b>DRIL</b>	\$ 8.800	\$ 10.000	\$ 10.500	
<b>ANTIFLUIDO</b>	\$ 12.500	\$ 19.000	\$ 18.500	
<b>LINO FLEX</b>	\$ 3.800	\$ 5.000	\$ 4.800	
<b>Insumos</b>	<b>BOTONES</b>	<b>ALMACEN ELENA</b>	<b>ESQUINA DEL ADORNO</b>	
<b>BOTONES</b>	\$ 110	\$ 50	\$ 100	
<b>HILO</b>	\$ 280	\$ 170	\$ 230	
<b>HILAZA</b>	\$ 560	\$ 420	\$ 540	
<b>CORDÓN</b>	\$ 230	\$ 150	\$ 210	

Fuente: los autores

## 5. MAQUINARIA

### - Máquina plana SINGER industrial.



*Figura 2: Máquina plana*

Esta máquina puede ser de tecnología convencional, requiere una sola aguja y su cama es plana; funciona con pedal y rodillera; es una de las máquinas más comunes en las plantas porque en ella se realizan varias operaciones como: pegar piezas, enbolsillar, hace botas, pega marquilla, entre otras, los mecanismos formadores de puntada son la aguja y gancho rotario. El consumo de hilo es de 2.5 mt por metro de costura aproximadamente sumando el hilo superior e inferior y el desperdicio de hilo se debe calcular según la tecnología de la máquina.

.El consumo de hilo es 2.5 metros por metro de costura aproximadamente; sumando el hilo superior y el inferior y el desperdicio de hilo se debe calcular según la tecnología de la máquina.

#### **SISTEMA O REFERENCIA DE LA AGUJA:**

135 x 5 o 16 x 231 punta de bola según la barra de la aguja que tenga la máquina. Calibre de la aguja: 90 hasta 80 según el material.

#### **Partes y funciones**

**Tornillo de presión de prensa tela:** Regula la presión entre el prensa tela y los dientes, esta se debe ajustar cada que cambiemos el tipo de material a utilizar.

**Guía hilos:** Se encuentran en el cabezote durante todo el recorrido y conducen el hilo desde el porta cono hasta la aguja.

**Palanca tira hilo:** Su función es tomar el hilo del cono, bajarlo hasta el tomador de lazada y al subir ejerce la tensión del hilo para formar la puntada.

**Volante:** Recibe el movimiento del motor por medio de la polea y lo transmite a la barra de aguja.

**Tensor del hilo:** Regula la presión de los platillos para graduar el paso del hilo y tensionar la puntada. Se debe ajustar según el tipo de material a utilizar.

**Barra de prensa tela:** Sostiene el pie prensa tela.

**Barra de aguja:** Aloja y sostiene la aguja.

**Pie prensa tela:** Hace parte del mecanismo de transporte al sujetar la tela en el proceso de costura. Existen diferentes prensas telas según el tipo de costura.

**Bobina:** Es donde se enrolla el hilo. También se reconoce como el carretel.

**Caja bobina:** Lugar donde se aloja la bobina, varía según el tipo de máquina

**Garfio o gancho:** Tomador de lazada que junto con la aguja forman la puntada.

**Visor de aceite:** Ventana que permite controlar el nivel de aceite en la máquina.

**Transporte:** Formado por los dientes. La planchuela y el prensa telas realizan el desplazamiento del material.

**Cama:** Es la base del cabezote donde se coloca el material a coser.

**Palanca de retroceso:** Devuelve el material, para asegurar la costura.

**Regulador de puntada:** Permite graduar la cantidad de puntadas en una pulgada. Se debe cambiar según el tipo de prenda.

**Devanador:** Enrolla el hilo en la bobina, Varia su forma y ubicación según el tipo de máquina, tiene un tensor de hilo.

**Porta conos:** Elemento donde se colocan los hilos.

**Interruptor:** Activa y desactiva el funcionamiento del motor.

**Polea:** Correa que transmite el movimiento del motor a la volante.

**Motor:** Transforma la energía eléctrica en energía mecánica, generando así el movimiento de la máquina.

**Rodillera:** Acciona el prensa telas

**Embrague:** Pone la máquina en funcionamiento

**Varilla de embrague:** Conecta el pedal con el embrague del motor.

**Pedal:** Acciona la palanca del motor para dar inicio al movimiento de la máquina. Desde allí se regula la velocidad.

**Mesa:** Es la tapa de madera que soporta el cabezote y permite el manejo del material.

**Gaveta:** Cajón auxiliar que sirve para guardar las herramientas.

**Estante:** Estructura metálica que sostiene la mesa, los pedales y el motor.

### **Maquina fileteadora industrial.**



*Figura 3: Maquina fileteadora.*

La máquina está equipada con tecnología neumática lo que permite el corte del hilo, el movimiento del prensa telas y el control de velocidad desde un solo pedal.

Es de cama plana, diseñada para recubrir los orillos de tela y adicionalmente tiene una cadeneta llamada puntada de seguridad usada solo cuando se va a cerrar la prenda. Tiene un juego de cuchillas para el corte de extremos. Las operaciones más comunes en la confección son: Filetear, cerrar costados o cerrar entre pierna. El desperdicio del hilo se calcula según la tecnología de la máquina.

### **Sistema o referencia de la aguja**

Según la marca de la máquina se usan B27 punta de bola o 81 X 1 Calibre de la aguja 80 hasta 90

### **Mecanismos formadores de puntada**

2 agujas, 3 loopers para filete con puntada de seguridad 1 aguja, 2 loopers para solo filete o sobrehilado.

### **Partes de la maquina**

- Presión de Prensa telas.
- Guía hilos.
- Palanca Tira hilo.
- Volante.
- Tensores del Hilo.
- Barra del Prensa telas.
- Barra de agujas.
- Pie Prensa telas.
- Visor de aceite.
- Transporte.
- Cama.
- Regulador de puntada.
- Corta hilo: cuchilla ubicada en el prensa telas, es utilizada para separar cada pieza cuando finaliza la costura.

- Cuchillas de corte de extremos: esta ubicadas antes del punto de costura con el fin de cortar sobrantes de tela; una superior que es móvil y la inferior que es fija. Loooper: mecanismo inferior tomador de lazada de las máquinas que hacen puntada de cadeneta (cerradora de codo, recubridora, cadeneta doble y pretina dora entre otras).
- Diferencial: Permite graduar el arrastre del material. Según la apariencia de la costura debe ser ajustado en los cambios de material delgado a grueso o de material rígido a elástico.

### **Maquina cortadora de tela de 4 pulgadas circular.**



*Figura 4: Maquina cortadora.*

Ideal para el corte de algodón lino, sedas, anti fluido, y otros tipos de tela sintética. Corte limpio, pequeña curvatura para un corte curvilíneo, bajo ruido, avance de corte estable, fácil de operar y alta eficiencia. Afilador de cuchilla automático incorporado.

#### **Partes:**

- Mecanismo de placa inferior y cuchilla octagonal que evita el fruncido.
- Placa inferior con pulido de alta calidad, que facilita el deslizamiento y corte preciso.



- Afilador automático con piedra de afilar de fácil sustitución de accionamiento sencillo.
- Motor eléctrico de alto desempeño.

### **Herramientas.**

Conjunto de elementos que el operador de la máquina utiliza para realizar ajustes o “primeros auxilios mecánicos a las máquinas. Las herramientas que se utilizan en cada máquina son de manejo directo de quien la ópera, las demás herramientas que existen solo son competencia de los técnicos que reparan las máquinas. Entre las más conocidas encontramos: Destornilladores de pala: se utiliza para cambio de prensa telas, agujas o ajuste de tención del hilo de la caja bobina. Pinzas: Son usadas generalmente en las máquinas de cadeneta para el enhebrado de algunas piezas (filete adora, cerradoras de codo entre otras). Calibrador o galga: Permite medir el número de puntadas que hay en una pulgada de costura. Llaves hexágonos o boca fijas utilizadas para la instalación de guía. Tijera despeluzadora: En las confecciones es reconocida como la pulidora, por ser la herramienta de trabajo de las personas que pulen las prendas terminadas pero en general es usada en cada máquina para la separación de piezas. Brochas: contribuyen en la limpieza de las maquinas que acumulan muchos residuos de lana como es el caso de la maquina fileteadora. Aceitera: Utilizada para la lubricación manual. Cinta métrica: Es instalada durante el proceso en los puestos de trabajo donde se hace control de medidas. Las operaciones mecánicas que están al alcance de la operaria son:

- Cambio de prensa telas.
- Cambio de agujas.
- Enhebrado.
- Regulación de puntadas.
- Ajuste de las guías o aditamentos.

- Corte de hilo manual.
- Limpieza de la máquina.
- Lubricación de la máquina.
- Ajuste de la tensión de la caja bobina.

Recomendaciones para el manejo de las herramientas:

- La utilización de la herramienta requiere de un entrenamiento previo.

Las herramientas cambian según el tipo de máquina.

El tamaño y forma de cada pieza de la máquina requiere de una herramienta específica.

El adecuado uso de las herramientas, garantiza la vida útil de las piezas.

El perfecto estado de la herramienta, garantiza el éxito de la reparación o ajuste de una máquina.

Las herramientas deben permanecer en un sitio, ordenadas y al alcance de las persona que las vayan a utilizar.

La utilización de las herramientas apropiadas, evita accidentes de trabajo que en algunos casos pueden ser irreparables.

### **5.1. Presupuesto**

Maquinaria y herramientas necesarias para la puesta en marcha de la empresa  
DOTACIONES M&D.

**Tabla 14**  
*Maquinaria y herramientas*

MAQUINARIA Y HERRAMIENTAS			
CONCEPTO	UNIDAD	COSTO UNITARIO	COSTO TOTAL
Maquina plana SINGER industrial.	2	\$ 1.500.000	\$ 3.000.000
Maquina fileteadora industrial.	1	\$ 1.700.000	\$ 1.700.000
Maquina cortadora de tela de 4 pulgadas circular	1	\$ 290.000	\$ 290.000
Tijeras	3	\$ 135.000	\$ 405.000
pies guía	4	\$ 5.800	\$ 23.200
Destornillador de pala	2	\$ 2.500	\$ 5.000
Juego de llaves hexágonas	2	\$ 15.000	\$ 30.000
Pinzas	1	\$ 3.200	\$ 3.200
Tijeras despeluzadora	2	\$ 3.000	\$ 6.000
Mesa de corte	1	\$ 320.000	\$ 320.000
Metros	2	\$ 2.500	
Carros transportadores	2	\$ 180.000	\$ 360.000
Mesa auxiliar (control de calidad y planchado)	1	\$ 120.000	\$ 120.000
Carretel	3	\$ 2.500	\$ 7.500
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 6.269.900</b>

Fuente: los autores

Muebles y enseres que se requieren para la empresa.

**Tabla 15**  
*Muebles y enseres*

MUEBLES Y ENSERES			
CONCEPTO	UNIDAD	VLR UNITARIO	TOTAL
Escritorios	1	\$ 260.000	\$ 260.000
Sillas giratorias	1	\$ 100.000	\$ 100.000
Archivador vertical 2 gavetas	1	\$ 140.000	\$ 140.000
Sillas plásticas	4	\$ 25.000	\$ 100.000
Papelera	3	\$ 5.000	\$ 15.000
Extintor	2	\$ 130.000	\$ 260.000
Cafetera	1	\$ 160.000	\$ 160.000
Botiquín	1	\$ 30.000	\$ 30.000
Maniquí (dama- caballero)	4	\$ 70.000	\$ 280.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$ 1.345.000</b>

*Nota: VLR=Valor*

Fuente: los autores

Equipo de oficina y el valor total requerido en la inversión del mismo.

**Tabla 16**  
*Equipo de cómputo y oficina*

<b>EQUIPO DE OFICINA</b>				
<b>CONCEPTO</b>	<b>UNIDAD</b>	<b>VLR UNITARIO</b>	<b>TOTAL</b>	
Cosedora	1	\$ 18.000	\$	18.000
Sellos	1	\$ 6.000	\$	6.000
Perforadora	1	\$ 6.000	\$	6.000
Teléfono	1	\$ 55.000	\$	55.000
Celular	1	\$ 150.000	\$	150.000
<b>TOTAL</b>			<b>\$</b>	<b>235.000</b>

*Nota: VLR=Valor*

Fuente: los autores

En las tablas 17 y 18 se muestra la nómina de administración y ventas y la operativa respectivamente, dando a conocer las deducciones y pagos anuales de cada una de ellas, así como el persona requerido en la empresa DOTACIONES M&D.

**Tabla 17***Nomina administración y ventas*

CARGO	SALARIO	AUXILIO TRANSPORTE	RIESGOS					VACACIONES 4.17%	COMFABOY 4%	TOTAL	TOTAL ANUAL	
			SALUD 12.5%	PENSIÓN 12%	PROFESIONALES 1%	CESANTIAS 8.33%	INTERESES 1%					PRIMA 8.33%
ADMINISTRADOR	\$ 1.500.000		\$ 127.500	\$ 180.000	\$ 7.830	\$ 124.950	\$ 15.000	\$ 124.950	\$ 62.550	\$ 60.000	\$ 2.202.780	\$ 26.433.360
CONTADOR	\$ 180.000										\$ 180.000	\$ 180.000
											\$ 2.382.780	\$ 26.613.360

Fuente: los autores

**Tabla 18:***Nomina operativa*

CARGO	SALARIO	AUXILIO TRANSPORTE	RIESGOS						VACACIONES 4.17%	COMFABOY 4%	TOTAL MENSUAL	TOTAL ANUAL
			SALUD 8,5%	PENSION 12%	PROFESIONALES 1%	CESANTIAS 8.33%	INTERESES 1%	PRIMA 8.33%				
OPERARIO 1	\$ 737.717	\$ 83.140	\$ 62.706	\$ 88.526	\$ 3.851	\$ 61.452	\$ 7.377	\$ 61.452	\$ 30.763	\$ 29.509	\$ 1.166.492	\$ 13.997.906
OPERARIO 2	\$ 737.717	\$ 83.140	\$ 62.706	\$ 88.526	\$ 3.851	\$ 61.452	\$ 7.377	\$ 61.452	\$ 30.763	\$ 29.509	\$ 1.166.492	\$ 13.997.906
OPERARIO 3	\$ 737.717	\$ 83.140	\$ 62.706	\$ 88.526	\$ 3.851	\$ 61.452	\$ 7.377	\$ 61.452	\$ 30.763	\$ 29.509	\$ 1.166.492	\$ 13.997.906
											\$ 3.499.477	\$ 41.993.718

Fuente: los autores

## 6. . INVESTIGACIÓN Y ANÁLISIS DE MERCADO.

### 6.1 Matriz DOFA.

<p><b>OBJETIVO:</b></p> <p>Formular un plan de negocios para el diseño, confección y comercialización de uniformes de trabajo para restaurantes, servicios sociales y de salud en la ciudad de Sogamoso.</p>	<p><b>FORTALEZAS</b></p> <p><b>F1:</b> Productos especializados enfocada a prendas de dotación a un sector exclusivo.</p> <p>F2: La calidad de la tela.</p> <p>F3: Precios competitivos en el mercado</p> <p>F4: Servicio personalizado.</p> <p>F5: Diseño de productos innovadores</p> <p>F6: Ubicación de la empresa.</p> <p>F7: Infraestructura física.</p> <p>F8: Servicio post-venta.</p>	<p><b>DEBILIDADES</b></p> <p>D1: Marcas reconocidas.</p> <p>D2: Al ser una empresa nueva poco reconocimiento de la marca.</p> <p>D3: Tecnología de punta costosa.</p> <p>D4: Productos complementarios.</p> <p>D5: Poca capacidad de endeudamiento.</p>
<p><b>OPORTUNIDADES</b></p> <p><b>O1:</b> Necesidad de las empresas de mejorar su imagen corporativa a través de sus uniformes.</p> <p>O2: Capacitación a los trabajadores.</p> <p>O3: Estrategias de mercadeo y venta de los productos.</p> <p>O4: Amplio mercado del sector de restaurantes, servicios de salud y hoteles.</p>	<p>F1O1O4: Desarrollo de productos acordes a las necesidades de los clientes.</p> <p>F2F3F4F8O3: con un adecuado servicio y la calidad de materia prima posicionar la empresa en la mente del consumidor.</p> <p>F5F7O2O5: Capacitar al personal en las diferentes áreas constantemente teniendo en cuenta la tecnología y los procesos</p>	<p>D1D2O1O3O4: consolidar relaciones con las empresas de los sectores que permitan dar a conocer la marca y los productos, a través de los medios de comunicación.</p> <p>D5O6: generar contratos con empresas de los municipios aledaños.</p> <p>D3D4O4O5: Ampliar mercado, así como las líneas de productos a través de las nuevas tecnologías.</p>

<p>O5: Nuevas tecnologías en maquinaria.</p> <p>O6: Expansión a diferentes municipios del departamento.</p>	<p>productivos de la empresa.</p> <p>F6O6: Con la ubicación de la empresa se facilitara la expansión a diferentes municipios.</p>	
<p><b>AMENAZAS</b></p> <p>A1: Competencia</p> <p>A2: Precio del dólar</p> <p>A3: Lealtad de los clientes</p> <p>A4: Contrabando.</p> <p>A5: Productos sustitutos.</p> <p>A6: Posicionamiento de otras marcas.</p>	<p>F1F2A1: Al contar con productos especializados y materiales de calidad se lograra contrarrestar la competencia y los servicios que esta ofrezca.</p> <p>F3F7A2: debido a los procesos productivos y a la infraestructura de la empresa se lograra ofrecer precios competitivos.</p> <p>F4F8A3A6: el servicio post-venta permitirá establecer una relación más estrecha con los clientes y por ende ganar posicionamiento en el mercado.</p> <p>F5A4A5: con la innovación del diseño de los productos se pretende neutralizar los productos sustitutos y el posible contrabando que se genera en el sector.</p>	<p>D1D2A1A3A6: Realizar visitas a los clientes para ofrecer los productos y dar a conocer la empresa.</p> <p>D4A5: Realizar planes de crecimiento de la empresa.</p>

## **6.2 Canales de distribución.**

Contar con un punto de venta.

Entregar los productos directamente a las empresas sin contar con intermediarios, ya que la mayoría se hace bajo pedido.

Mantener un servicio post-venta con los clientes.

Servicio personalizado según las necesidades del cliente.

Cumplimiento en los pedidos.

Entrega a domicilio.

Creación de una página web para abarcar mercado y dar a conocer los productos más fácilmente.

Crear los diseños de la ropa de dotación a las empresas que lo soliciten.

## **6.3 Ventaja competitiva**

La empresa se basará en la diferenciación del mercado ofreciendo mejor servicio, calidad y diseños; debido a que los productos contarán con materias primas de calidad, además de enfocarse a un nicho de mercado exclusivo.

El adecuado proceso de producción y el uso de tecnología para la elaboración de ropa de dotación, generaran menores costos los cuales permitirán a la empresa competir con precios similares a los del mercado.

La capacitación constante y la innovación en todas las áreas de la empresa logran estar a la vanguardia del mercado, ofreciendo mejores productos, disponibilidad y valor a la marca, de tal manera que cree un posicionamiento en el mercado.

## **6.4 Fuentes de información.**

### **Primarias.**

Propietarios de establecimientos comerciales como restaurantes, servicios sociales y de salud.



### Secundarias.

Consultas en bases de datos, periódicos, libros, proyectos de grado, artículos indexados y normatividad para la implementación de uniformes de trabajo.

### Muestreo.

Cálculo del tamaño de la muestra población finita. Igualmente se implementará el muestreo estratificado teniendo en cuenta que va dirigido a distintos sectores comerciales.

La población objeto de estudio serán 434 establecimientos comerciales inscritos en la Cámara de Comercio de Sogamoso.

### Segmento de mercado

**Tabla 19**  
*Segmentación*

SECTOR	NÚMERO DE REGISTROS	%	ESTRATIFICACIÓN
RESTAURANTES Y EXPENDIOS DE COMIDA	202	47	96
HOTELES Y RESIDENCIAS	64	15	31
SERVICIOS DE SALUD	123	28	57
CENTROS DE BELLEZA Y INSTITUTOS	45	10	20
<b>TOTAL</b>	434	100	204

Elaboración propia.

Fuente: Cámara de comercio de Sogamoso, Boyacá

El mercado al cual la empresa Dotaciones M&D pretende abarcar está ubicado en el municipio de Sogamoso, donde se cuenta con 434 de empresas de las cuales 202 como restaurantes y expendios de comida, 64 como hoteles y residencias, 123 dedicadas a la prestación de servicios de salud y finalmente los centros de belleza con un número de

registros de 45. Dentro de estas compañías el mercado objetivo corresponde a 204 empresas, las cuales estarán estratificadas proporcionalmente según su participación en la totalidad de las empresas, cubriendo la necesidad de estas a través de prendas cómodas, de calidad y diseños acordes al tipo de trabajo que realicen.

## 6.5 Nicho de mercado

### MERCADO OBJETIVO

Muestra:

N: Tamaño de la población.

n: Tamaño de la muestra

P: Probabilidad de éxito

Q: Probabilidad de Fracaso

e: error permitido

z: Nivel de confianza

$$n = \frac{z^2 NPQ}{(N - 1)e^2 + z^2 PQ}$$

$$n = \frac{(1.96)^2 (434) (0.5) (0.5)}{(434 - 1) (0.05)^2 + (1.96)^2 (0.5) (0.5)} \quad n = 204$$

## 6.6 Procesamiento y análisis de encuestas

1. ¿A qué tipo de actividad económica se dedica su empresa?

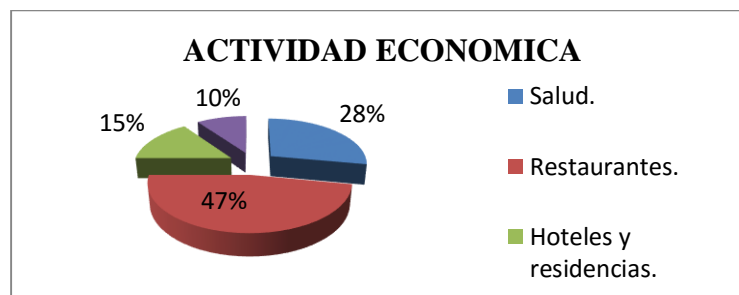
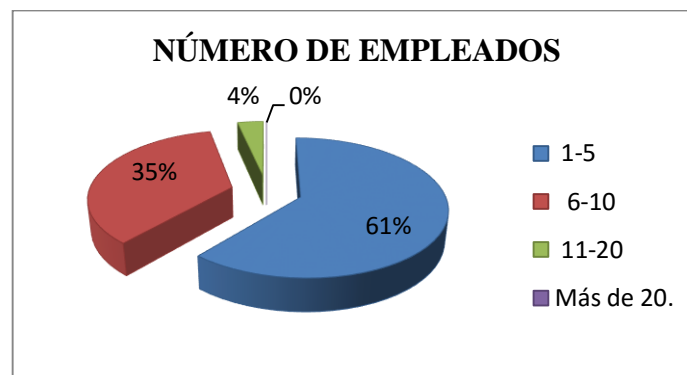


Figura 5: Actividad económica.  
Fuente: encuestas 2016  
Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** Con relación a la encuesta las actividades económicas en Sogamoso más representativas están dadas por los restaurantes con un 47%, seguido de los servicios de salud con un 28%, los hoteles y residencias con un 15% y finalmente un 10% de centros de belleza. Teniendo en cuenta estos porcentajes se puede ver que los restaurantes son un generador de empleo donde se requieren uniformes adecuados para cada labor a realizar.

**2. ¿Cuál es el número de empleados de su empresa?**



*Figura 6: Número de empleados.*

Fuente: encuestas 2016

Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** Según las empresas encuestadas un 61% tiene de 1 a 5 trabajadores, un 35% de 6 a 10, un 4% de 11-20 y 0% más de 20. De esta manera las empresas están catalogadas como micros donde en promedio cuentan con 3 a 4 empleados permanentes, sin embargo cabe resaltar que de acuerdo con los propietarios y según las temporadas este número aumenta teniendo en cuenta la demanda de los servicios que estos sectores ofrecen.

3. ¿Cuál prenda de uniformes de trabajo es la que más utilizan sus empleados?

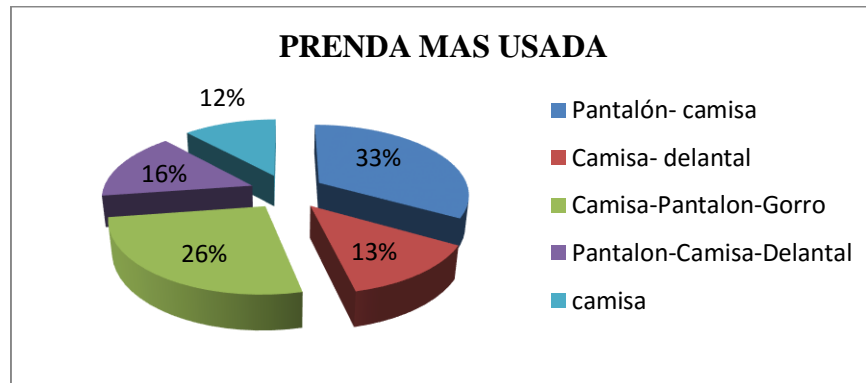


Figura 7: Tipo de prenda.

Fuente: encuestas 2016

Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** las prendas de mayor uso en los sectores analizados son pantalón y camisa con un 33%, estas son utilizadas especialmente en los centros de belleza y servicios de salud; en cuanto a los delantales y camisas su uso es del 13%, las camisas-pantalón-gorro con un 26% dado para restaurantes en cargos como cocina; con un uso del 16% están uniformes conformados por pantalón-camisa-delantal; y por ultimo un 12 % correspondiente a camisas, los cuales se usan con mayor frecuencia en empresas con un único empleado.

4. ¿Qué cantidad de cada talla adquiere en sus uniformes de trabajo?

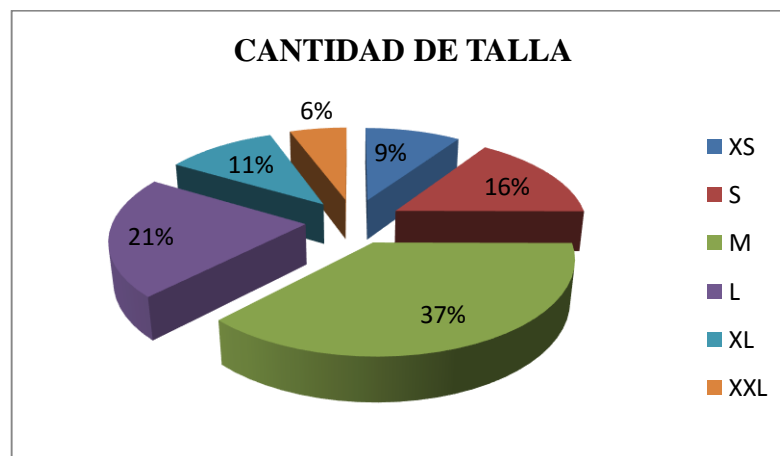


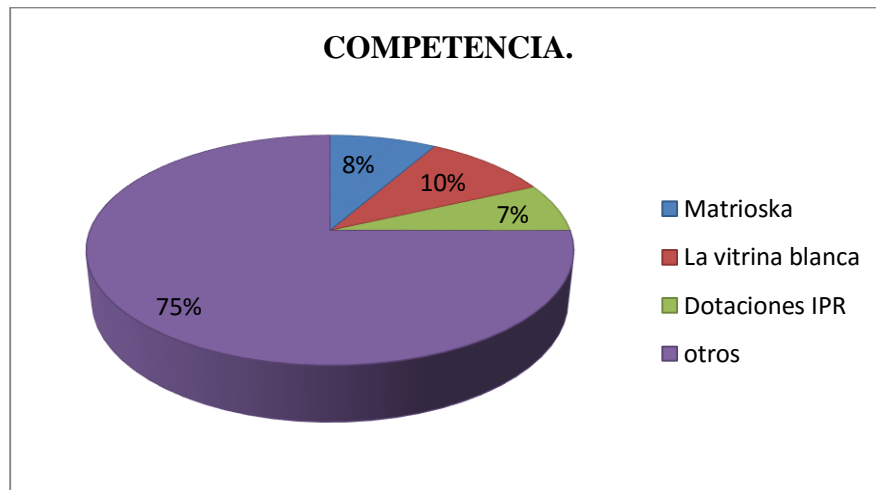
Figura 8: Cantidad por talla.

Fuente: encuestas 2016

Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** De acuerdo con las encuestas la tallas que más adquieren las empresas son la M con un 37%, seguida de la L con un 21%, la S con un 16%, XL con un 11%, la XS con un 9%, y finalmente con un 6% XXL. Estas estadísticas son importantes para el proyecto ya que permiten conocer un aproximado de las cantidades a producir, así como la cantidad de materia prima y por ende sus costos.

**5. ¿De las siguientes empresas a cual le compra usted su uniformes de trabajo?**



*Figura 9: Competencia.*  
 Fuente: encuestas 2016  
 Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** De acuerdo con las encuestas las empresas compran sus uniformes de trabajo en Matrioska un 8%, Dotaciones IPR un 7%, La vitrina Blanca un 10% y con un 75% en otros lugares. Dentro de los principales factores por los cuales las empresas no compran en estas empresas especializadas en este tipo de prendas se debe a la calidad de las prendas, los precios y el acabado de los productos, ya que no cumplen con los requerimientos del cliente.

6. ¿Dónde adquiere los uniformes de trabajo para su empresa?

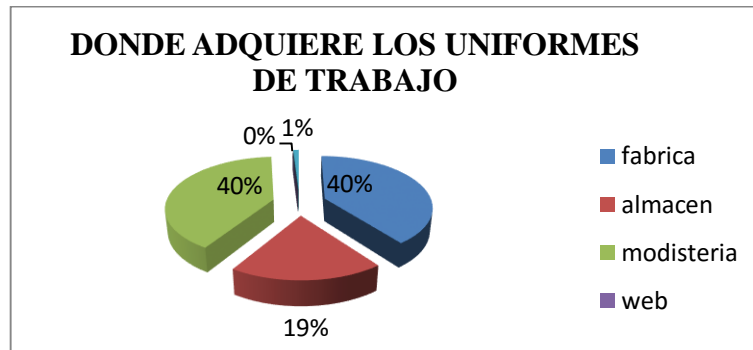


Figura 10: Donde adquiere los uniformes.

Fuente: encuestas 2016

Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** Con un 40% las modisterías son las empresas donde adquieren los uniformes de trabajo, con un mismo porcentaje las fábricas, seguido por los almacenes con un 19%, con un 0% está la adquisición vía web y con 1% otros lugares. Muchas de estas empresas expresan que prefieren comprar este tipo de prendas en ciudades como Bogotá y Tunja, debido a la variedad y los precios.

7. ¿Cuál es su promedio de gastos en la compra de uniformes de trabajo?

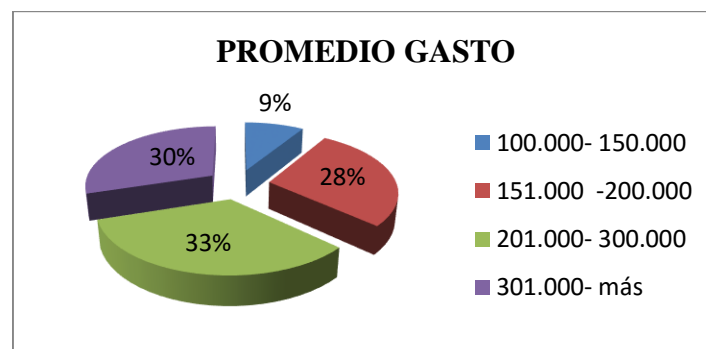


Figura 11: Promedio de gasto.

Fuente: encuestas 2016

Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** el promedio de gasto varía según la calidad del producto y la cantidad de empleados, según la encuesta el 33% gasta entre 100.000-150.000 pesos en sus uniformes; el 30% entre 151.000-200.00, el 28% entre 201.000-300.000, y un 9% más de 300.000.

Este presupuesto permite establecer unos precios asequibles para la compra la cual deberá ajustarse a la capacidad adquisitiva de los encuestados.

8. ¿Respecto a la calidad y diseño de los uniformes de trabajo que actualmente adquiere, considera usted que es?

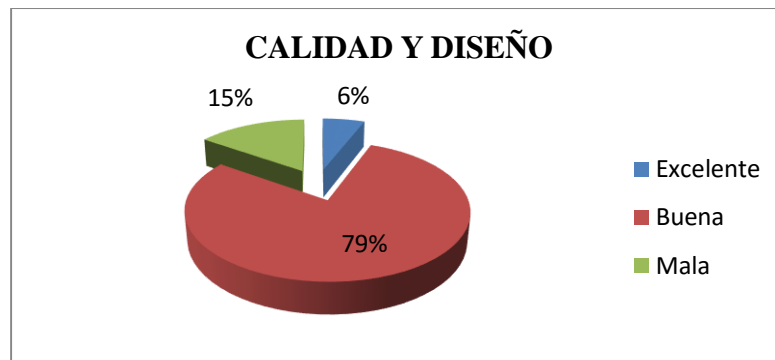


Figura 12: Calidad y diseño.

Fuente: encuestas 2016

Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** La calidad y diseño de los productos son esenciales para las empresas, puestos que estos dan el reconocimiento a la misma. El 79% considera que estos son buenos, el 15% que son malos y un 6% excelentes.

9. ¿Qué busca usted en los uniformes de trabajo para su personal?

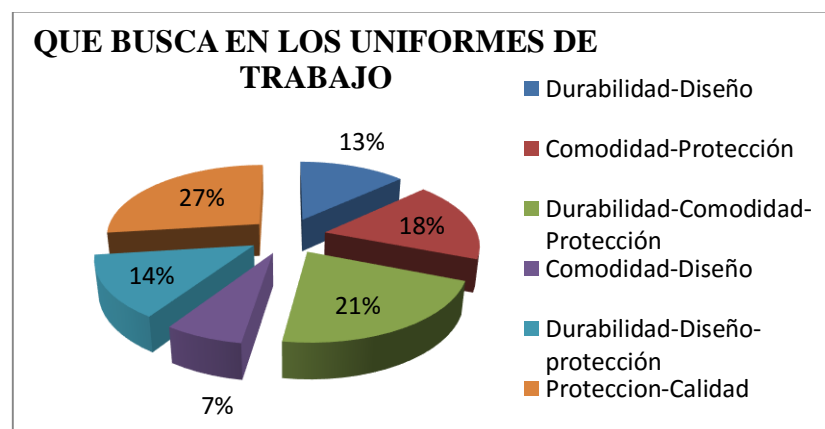


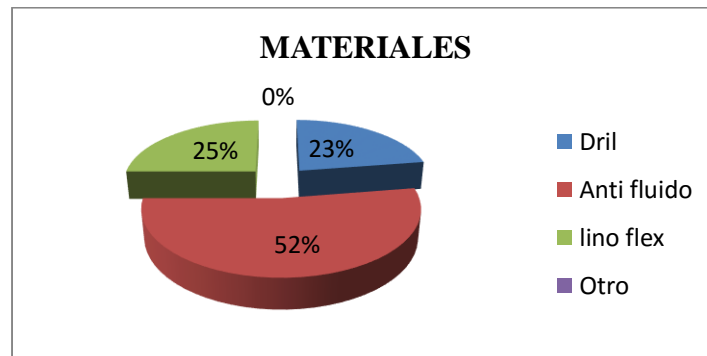
Figura 13: Que busca en los uniformes.

Fuente: encuestas 2016

Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** las encuestas dan a conocer que un 21% busca en sus uniformes de trabajo durabilidad-calidad-protección, un 27% protección-calidad, un 18% comodidad-protección, un 14% durabilidad-diseño-protección, un 13% durabilidad-diseño y un 7% comodidad-diseño. Las principales características a tener en cuenta para la elaboración de los productos son la protección, durabilidad y el diseño que se le proporcione a las empresas, ya que estas buscan como motivo principal la protección en sus labores, así mismo sentirse cómodos y bien vestidos.

**10. ¿Qué materiales prefiere para los uniformes de trabajo?**

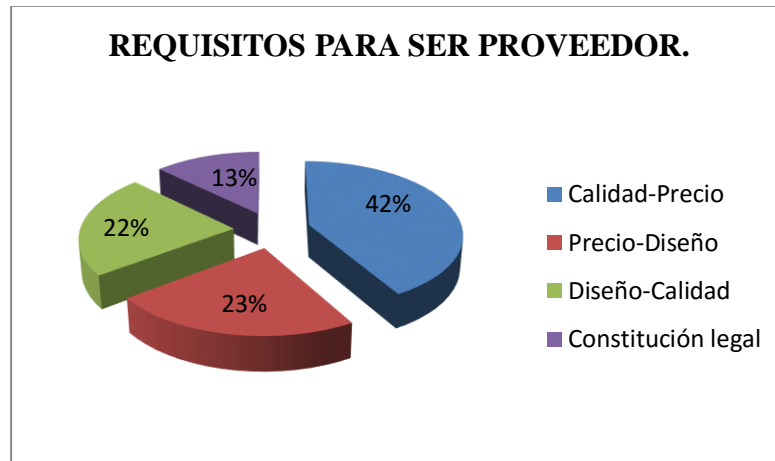


*Figura 14: Materiales*  
Fuente: encuestas 2016  
Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** los materiales que prefieren están encabezado por el anti fluido con un 52%, ya que este es resistente y fácil de lavar, es usado especialmente por los centros de belleza y servicios de salud. El dril con un 23% y el lino Flex con un 25%. Estos resultados permiten conocer la materia prima más usada y como distribuirla a las cantidades a producir según la proporción que aquí muestra.

**11. ¿Qué requisitos exige su empresa para incluir a su lista de proveedores de uniformes de trabajo?**

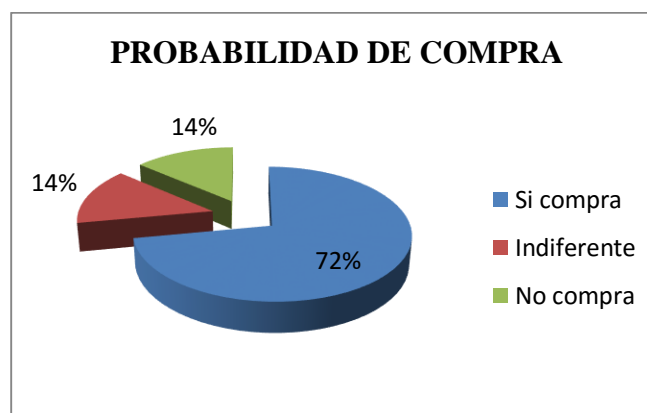




*Figura 15:* Requisitos para proveedores.  
 Fuente: encuestas 2016  
 Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** las empresas encuestadas señalan que el principal requerimiento para considerar a esta nueva empresa como su proveedor de uniformes de trabajo es la calidad-diseño con un porcentaje del 42%, así mismo con un 23% precio-diseño, con un 22% diseño-calidad y con un 13% constitución legal de la empresa. De esta manera es necesario garantizar la calidad de los materiales y los diseños innovadores de los productos a ofrecer.

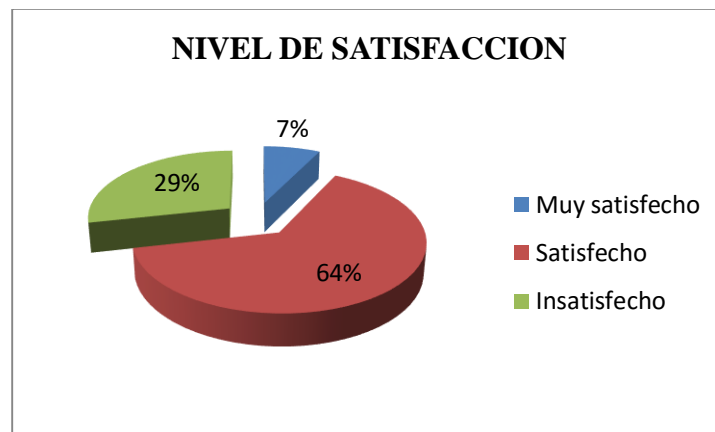
**12.** ¿Qué probabilidad existe de que compre en una nueva empresa especializada en la confección de uniformes de trabajo?



*Figura 16:* Probabilidad de compra.  
 Fuente: encuestas 2016  
 Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** las empresas se encuentran a la expectativa de nuevas empresas que les proporcionen sus uniformes de trabajo sin necesidad de desplazarse a otras ciudades, con un 72% de las encuestas realizadas la probabilidad de compra es positiva donde dan a conocer el apoyo por el desarrollo económico del municipio y de las empresas que surjan en esta.

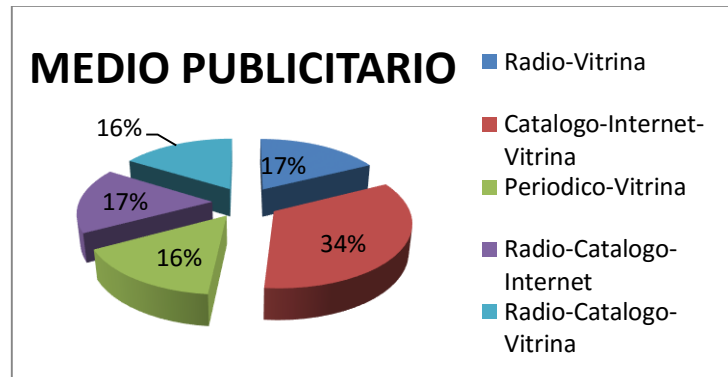
**13.** ¿Cuál es su nivel de satisfacción con la oferta de uniformes de trabajo en la ciudad de Sogamoso?



*Figura 17:* Nivel de satisfacción.  
Fuente: encuestas 2016  
Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** el nivel de satisfacción en la compra de uniformes de trabajo en la ciudad de Sogamoso es relativamente satisfecho con un 64%, las empresas señalan las veces que han comprado les han garantizado las prendas con sus requerimientos, sin embargo se debe a que muchas de estas se hacen bajo pedido y especificaciones de ellos mismos. De estos mismos un 29% están insatisfechos y un 7% muy satisfechos.

**14.** ¿Cuál cree usted es el método publicitario más eficaz para dar a conocer un punto de venta de uniformes de trabajo?



*Figura 18:* Medio publicitario.  
Fuente: encuestas 2016  
Elaborada: por las autoras.

**Análisis:** para garantizar un mayor cubrimiento en los sectores es necesario contar con la publicidad necesaria y que garantice una buena acogida por parte de los empresarios, de esta manera los principales medios serían catálogo-internet-vitrina con un 34%, así mismo con un 17% estaría la radio-catalogo-internet-vitrina, seguido de periódico-vitrina con un 16%.

**CONCLUSIONES:** La anterior encuesta fue aplicada a 204 establecimientos inscritos en la cámara de comercio, pertenecientes a los sectores de salud, hoteles, restaurantes y centros de belleza, donde se recolectó información cuantitativa y cualitativa acerca de: -Tipo de actividad comercial y número de empleados, - Producto y sus características, -Frecuencia de compra e inversión, -Competencia, - Nivel de satisfacción actual, -Medios publicitarios.

Una vez aplicadas estas encuestas se logró identificar necesidades y falencias que existen en el sector de la confección de ropa de uniformes empresariales en la ciudad de Sogamoso. Según la información suministrada por las empresas encuestadas la oferta actual no cuenta con las características y calidad requerida; por lo cual existe una tendencia positiva ante la creación de una empresa que suministre este tipo de prendas.

## **6.7 Perfil del cliente**

Empresas dedicadas al sector de hoteles, restaurantes, servicios sociales y de salud, que valoren la calidad, diseño y el servicio prestados.

### **Análisis de la oferta:**

De acuerdo con el plan territorial de salud 2008-2011 en el sector secundario “Las ventas brutas reportadas por este sector de la economía para el año 2005 ascienden a

\$ 47.020 millones de pesos, lo cual lo coloca como el segundo sector en importancia para la generación de riqueza en el municipio, siendo el sector industria el más representativo, con el 96,2% de las ventas brutas totales contabilizadas”. El sector de la industria genera ventas brutas por \$ 333.820 millones, el de la construcción por \$ 7.885 y la minería por \$ 5.315 millones de pesos. De esta manera en cuanto al subsector de la fabricación de prendas de vestir participa con un 10,41% en la totalidad de las ventas brutas de la industria con un valor de \$ 34.750,662 millones de pesos.

Teniendo en cuenta la información suministrada por la cámara de comercio la oferta del sector textil a considerar esta dada por pequeñas y medianas empresas en la ciudad de Sogamoso, quienes producen y comercializan ropa de trabajo entre las cuales ofrecen variedad de productos para empresas industriales y de servicios. Por consiguiente según los datos analizados existen 50 empresas dedicadas al sector de la confección de ropa de trabajo en el municipio. (Anexo1).

### **Análisis de la demanda:**

Para el análisis de la demanda se tendrá en cuenta la información de la cámara de comercio, considerando las empresas que se dedican a actividades económica como los son

servicios de salud, hoteles y restaurantes. (Anexo2), además la información suministrada por la aplicación de la encuesta (Anexo 3).

### **Mercado futuro**

Empresas y personas que requieran uniformes de trabajo en la ciudad de Sogamoso, como los son estudiantes en áreas de la salud y belleza, empresas de aseo, producción de alimentos y uniformes administrativos; así mismo incorporar los accesorios que se requieren para cada tipo de trabajo como el calzado, chaquetas.

## 7. FIJACIÓN DEL PRECIO.

A continuación se describen los costos y gastos unitarios por producto y su respectivo precio de venta para el cual se tomó margen de utilidad para camisas y pantalones un 20% y para gorros y delantales un 30% (se toma este margen teniendo en cuenta los precios de la oferta actual y las cantidades a producir).

**Tabla 20**  
*Precio*

PRENDA	UND A PROD	TIPO	MP	INSUMOS	MOD	MOI	CF	GAV	CTU	PV
CAMISA	386	DRIL	\$ 13.269	\$ 8.596	\$ 13.364	\$ 8.469	\$ 3.800	\$ 747	\$ 48.245	\$ 60.306
	898	ANTIFLUIDO	\$ 18.848	\$ 8.596	\$ 13.364	\$ 8.469	\$ 3.800	\$ 747	\$ 53.824	\$ 67.280
	428	LINO FLEX	\$ 5.730	\$ 8.596	\$ 13.364	\$ 8.469	\$ 3.800	\$ 747	\$ 40.706	\$ 50.882
PANTALÓN	372	DRIL	\$ 10.683	\$ 6.837	\$ 11.092	\$ 7.029	\$ 3.240	\$ 747	\$ 39.628	\$ 49.535
	865	ANTIFLUIDO	\$ 15.175	\$ 6.837	\$ 11.092	\$ 7.029	\$ 3.230	\$ 747	\$ 44.109	\$ 55.137
	412	LINO FLEX	\$ 4.613	\$ 6.837	\$ 11.092	\$ 7.029	\$ 3.230	\$ 747	\$ 33.548	\$ 41.935
DELANTAL	41	DRIL	\$ 5.280	\$ 2.656	\$ 1.928	\$ 1.222	\$ 1.904	\$ 747	\$ 13.737	\$ 19.624
	95	ANTIFLUIDO	\$ 7.500	\$ 2.656	\$ 1.928	\$ 1.222	\$ 1.904	\$ 747	\$ 15.957	\$ 22.796
	45	LINO FLEX	\$ 2.280	\$ 2.656	\$ 1.928	\$ 1.222	\$ 1.904	\$ 747	\$ 10.737	\$ 15.338
GORRO	29	DRIL	\$ 2.200	\$ 2.404	\$ 3.575	\$ 2.266	\$ 1.900	\$ 747	\$ 13.092	\$ 18.703
	68	ANTIFLUIDO	\$ 3.125	\$ 2.404	\$ 3.575	\$ 2.266	\$ 1.900	\$ 747	\$ 14.017	\$ 20.025
	33	LINO FLEX	\$ 950	\$ 2.404	\$ 3.575	\$ 2.266	\$ 1.900	\$ 747	\$ 11.842	\$ 16.917
<b>TOTAL</b>	<b>3674</b>									

*Nota: UND=unidad; PROD=Producir; MP=materia prima; MOD=mano de obra directa; MOI=Mano de obra indirecta; CF=costo fijo; GAV=Gastos de administración y ventas; CTU=costo total unitario; PV=precio de venta.*

Fuente: los autores

## 8. PENETRACIÓN EN EL MERCADO

### 8.1 Marca



*Figura 19: logo.*

### 8.2 Ubicación.

#### **Macro-localización:**

El proyecto estará localizado en el departamento de Boyacá, en la ciudad de Sogamoso, teniendo en cuenta que por su crecimiento en infraestructura se ha convertido en el centro comercial del departamento de Boyacá.

#### **Micro-localización:**

La ciudad de Sogamoso tiene acceso a distintas ciudades, cuenta con una buena infraestructura vial. La empresa M&D LTDA se ubicara en la carrera 11 entre las calles 22 y 25 teniendo en cuenta que por esta vía transitan la mayoría de rutas intermunicipales y municipales del departamento. De la misma manera se identificó este sector observando la gran fluidez de personas que lo transitan, por las distintas entidades que se encuentran en sus alrededores. (Centro Comercial IWOKA, Clínica del Laguito, Parque Recreacional del Norte, UNIBOYACA, Coliseo Cubierto Alfonso Patiño Roseli, entre otros).





Realizar seguimiento a los procesos de producción, materias primas y demás procesos para evitar desperdicios y retrasos en los pedidos.

Proporcionar facilidades de pago.

### **Estrategias de distribución**

Contar con un punto de venta.

Entregar los productos directamente a las empresas sin contar con intermediarios, ya que la mayoría se hace bajo pedido.

### **Estrategias servicio**

Mantener un servicio post-venta con los clientes.

Servicio personalizado según las necesidades del cliente.

Cumplimiento en los pedidos.

Entrega a domicilio.

Creación de una página web para abarcar mercado y dar a conocer los productos más fácilmente.

Crear los diseños de la ropa de dotación a las empresas que lo soliciten.

### **Estrategias promoción**

Hacer publicidad a través de la radio, vallas, pagina web y folletos.

Participar en exposiciones y ruedas de negocio.

Descuentos por volumen de compra.

Patrocinar equipos deportivos.

Obsequios que promuevan y den a conocer la marca.

## 8.5 Cronograma del plan de marketing

<b>CRONOGRAMA DEL PLAN DE MARKETING</b>												
<b>ACTIVIDAD</b>	<b>ENE</b>	<b>FEB</b>	<b>MAR</b>	<b>ABR</b>	<b>MAY</b>	<b>JUN</b>	<b>JUL</b>	<b>AGOS</b>	<b>SEP</b>	<b>OCT</b>	<b>NOV</b>	<b>DIC</b>
Volantes												
Descuentos												
obsequios												
Cuñas radiales												
Pagina web												
e-mail												
Catalogo												

## 8.6 Presupuesto

Presupuesto del plan de marketing anual y las actividades que se pretenden realizar a lo largo de este.

**Tabla 21**

*Presupuesto plan de marketing.*

<b>SECTOR</b>	<b>NÚMERO DE REGISTROS</b>	<b>%</b>	<b>ESTRATIFICACIÓN</b>
RESTAURANTES Y EXPENDIOS DE COMIDA	202	47	96
HOTELES Y RESIDENCIAS	64	15	31
SERVICIOS DE SALUD	123	28	57
CENTROS DE BELLEZA Y INSTITUTOS	45	10	20
<b>TOTAL</b>	<b>434</b>	<b>100</b>	<b>204</b>

Fuente: los autores.

## **9 CONFORMACIÓN DE LA ORGANIZACIÓN**

### **9.1 Misión**

Diseñar, confeccionar y comercializar ropa de dotación para empresas de servicios de salud, hoteles y restaurantes, satisfaciendo con eficiencia, calidad y precios competitivos las necesidades del mercado, generando valor y beneficios para nuestros clientes, trabajadores y accionistas.

### **9.2 Visión**

Para el 2019 ser una empresa líder en el mercado de la ropa de dotación en la ciudad de Sogamoso, fortaleciendo la industria del municipio y generando compromiso con el desarrollo de la región.

### **9.3 Objetivos**

- Lograr una participación en el mercado de prendas de trabajo de un 50% en la ciudad de Sogamoso.
- Cumplir con los requerimientos de nuestros clientes internos y externos.
- Fomentar el trabajo en equipo y el desarrollo del personal dentro de la empresa.
- Mejorar los procesos continuamente mediante la innovación y el uso de tecnologías.

### **9.4 Valores**

- Innovación: utilizar técnicas y prácticas que permitan estar a la vanguardia del mercado para lograr ser una empresa competitiva en su entorno.

- Servicio: establecer una adecuada relación con nuestros clientes a través de un servicio oportuno y permanente.
- Responsabilidad: cumplir con las obligaciones que asume la empresa con criterios de responsabilidad para con la sociedad, los clientes y proveedores.
- Trabajo en equipo: formar un equipo humano enfocado en un mismo propósito y con sentido de pertenencia.

### 9.5 Políticas

- Establecer horarios de trabajo razonables de acuerdo a lo estipulado por la ley.
- Mantener estándares de calidad desde las materias primas hasta el producto terminado.
- Capacitación constante a los trabajadores.

### 9.6 Organigrama

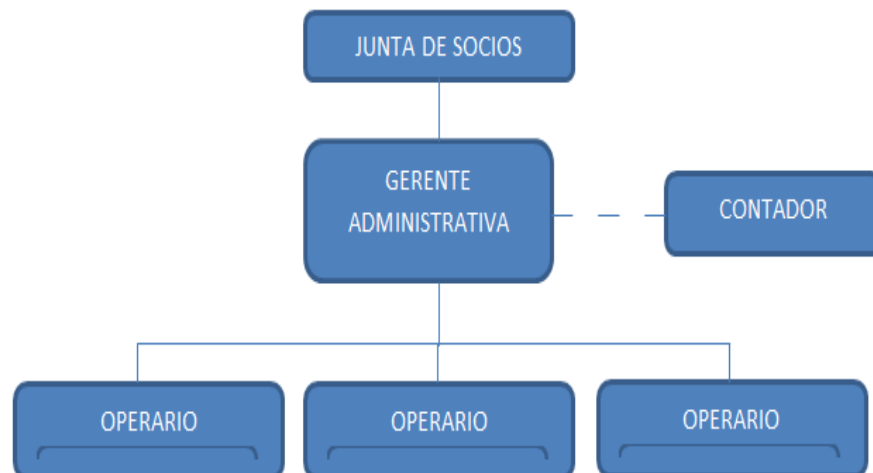


Figura 20: Organigrama.

## 9.7 Requisitos de funcionamiento

Requisitos legales comerciales:

- Confirme que el nombre que quiere usar para su empresa no ha sido registrado.
- Tramitar el formulario de Registro de matrícula mercantil.
- Tramitar el anexo de la solicitud del NIT. (DIAN)
- Pagar los derechos de Registro de matrícula mercantil.
- Requisitos legales Tributarios

En la DIAN (Dirección de Impuestos y Aduanas Nacionales)

- Tramitar el RUT (registro único tributario).
- Asignación del NIT (número de Identificación Tributaria).
- Requisitos de funcionamiento

En la Secretaria de Hacienda:

- Registro de Industria y Comercio.
- Certificado del uso del suelo.
- Licencia sanitaria.
- Licencia de seguridad.

## 9.8 Manual de funciones

**Tabla 22**

*Funciones administrador*

<b>NOMBRE DEL CARGO GERENTE ADMINISTRATIVO</b>	
<b>PERFIL PROFESIONAL</b>	<p>Título profesional en carreras como Administración de Empresas, Contaduría, Ingeniera Industrial o similares.</p> <p>Mínimo 2 años de experiencia en el cargo.</p> <p>Manejo de paquetes office.</p>
<b>FUNCIÓN GENERAL</b>	<p>Planear, aprobar, dirigir, coordinar y controlar todas las actividades administrativas, comerciales, operativas y financieras de la empresa, además de las facultades que le otorgue la junta directiva.</p> <ul style="list-style-type: none"> <li>- Representar legalmente la empresa de acuerdo con lo establecido por la ley.</li> <li>- Rendir informe a la junta directiva los resultados del ejercicio de la empresa.</li> <li>- Planificar estrategias para el mejor desarrollo de las actividades de la empresa y comunicar sus resultados oportunamente.</li> </ul>
<b>FUNCIONES ESPECIFICA</b>	<ul style="list-style-type: none"> <li>- Aprobar y difundir documentos normativos de la empresa.</li> <li>- Coordinar la formulación de planes de trabajo.</li> <li>- Velar por el cumplimiento de las normas internas de trabajo.</li> <li>- Realizar otras tareas afines al puesto.</li> <li>- Fortalecer las relaciones con los clientes actuales y futuros.</li> </ul>
<b>CANTIDAD</b>	1

Fuente: los autores

**Tabla 23**  
**Funciones operario.**

<b>NOMBRE DEL CARGO    OPERARIO</b>	
<b>PERFIL PROFESIONAL</b>	Técnicas en corte, confección y diseño.
	Experiencia mínima de un año en trabajos similares.
<b>FUNCION GENERAL</b>	Corte, montaje, elaboración y acabado de prendas.
	-        Elaborar los productos que se soliciten.
	-        Cumplir con el producido en el tiempo solicitado de la calidad especificada.
<b>FUNCIONES ESPECIFICA</b>	-        Operar eficientemente las máquinas, herramientas de la empresa.
	-        Cumplir las normas de calidad de la producción.
	-        Mantener informado sobre el stock de materias primas, insumos y productos terminados y en proceso.
<b>CANTIDAD</b>	3

Fuente: los autores

## 10 EVALUACIÓN ECONÓMICA.

A continuación se da a conocer el historial de la inflación en los últimos 6 años, de esta manera la empresa DOTACIONES M&D realizara las proyecciones de los estados financieros con un valor de inflación del 3,98.

**Tabla 24**  
*Proyección Inflación.*

SERIE ANUAL DE INFLECCIÓN	
AÑO	%
2011	3,73
2012	2,44
2013	1,94
2014	3,66
2015	6,77
2016	5,31
	3,98

Fuente: los autores

### 10.1 Proyecciones costos, gastos y ventas.

Proyección de los costos, gastos, precios de venta respectivamente, con un incremento del 3,98% que equivale al promedio de la inflación de los ultimos 5 años.

**Tabla 25**  
*Proyección costos de producción*

COSTOS DE PRODUCCIÓN	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
MATERIA PRIMA	\$ 44.849.899	\$ 46.634.925	\$ 48.490.995	\$ 50.420.936	\$ 52.427.690
MATERIALES E INSUMOS	\$ 26.180.012	\$ 27.221.977	\$ 28.305.411	\$ 29.431.967	\$ 30.603.359
ARRIENDO	\$ 12.000.000	\$ 12.477.600	\$ 12.974.208	\$ 13.490.582	\$ 14.027.507
MOD	\$ 41.993.718	\$ 43.665.068	\$ 45.402.938	\$ 47.209.975	\$ 49.088.932
DEPRECIACIÓN	\$ 1.549.000	\$ 1.549.000	\$ 1.549.000	\$ 1.549.000	\$ 1.549.000
MANTENIMIENTO	\$ 324.500	\$ 324.500	\$ 324.500	\$ 324.500	\$ 324.500
SERVICIOS	\$ 648.000	\$ 673.790	\$ 700.607	\$ 728.491	\$ 757.485
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 127.545.129</b>	<b>\$ 132.546.860</b>	<b>\$ 137.747.660</b>	<b>\$ 143.155.451</b>	<b>\$ 148.778.473</b>

*Nota: MOD=Mano de obra directa.*

Fuente: los autores.



**Tabla 26**  
*Proyección gastos de administración y venta.*

CONCEPTO	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
SERVICIOS PÚBLICOS	\$ 480.000	\$ 499.104	\$ 518.968	\$ 539.623	\$ 561.100
SALARIOS (MOI)	\$ 26.613.360	\$ 27.672.572	\$ 28.773.940	\$ 29.919.143	\$ 31.109.925
MANTENIMIENTO OF	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000	\$ 90.000
DEPRECIACIÓN	\$ 360.000	\$ 360.000	\$ 360.000	\$ 360.000	\$ 360.000
PAPELERÍA	\$ 240.000	\$ 249.552	\$ 259.484	\$ 269.812	\$ 280.550
PUBLICIDAD	\$ 1.575.000	\$ 1.637.685	\$ 1.719.569	\$ 1.788.008	\$ 1.877.409
<b>TOTAL</b>	<b>\$ 29.358.360</b>	<b>\$ 30.508.913</b>	<b>\$ 31.721.962</b>	<b>\$ 32.966.586</b>	<b>\$ 34.278.984</b>

*Nota: MOI=mano de obra indirecta; OF=oficina.*

Fuente: los autores.

**Tabla 27**  
*Proyección precio de venta*

PROYECCIÓN DE PRECIO DE VENTA						
PRENDA	TIPO	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5
<b>CAMISA</b>	DRIL	\$	62.707	\$	65.202	\$ 70.496
	ANTIFLUIDO	\$	69.958	\$	72.742	\$ 78.648
	LINO FLEX	\$	52.908	\$	55.013	\$ 59.479
<b>PANTALÓN</b>	DRIL	\$	51.506	\$	53.556	\$ 57.904
	ANTIFLUIDO	\$	57.331	\$	59.613	\$ 64.453
	LINO FLEX	\$	43.604	\$	45.339	\$ 49.020
<b>DELANTAL</b>	DRIL	\$	20.405	\$	21.217	\$ 22.940
	ANTIFLUIDO	\$	23.703	\$	24.646	\$ 26.647
	LINO FLEX	\$	15.949	\$	16.584	\$ 17.930
<b>GORRO</b>	DRIL	\$	19.448	\$	20.222	\$ 21.863
	ANTIFLUIDO	\$	20.822	\$	21.650	\$ 23.408
	LINO FLEX	\$	17.591	\$	18.291	\$ 19.776

Fuente: los autores

Proyección de las unidades a producir en los próximos 5 años con un incremento del 3%, así mismo se muestra los ingresos por venta.

**Tabla 28**  
*Proyección de ventas*

PROYECCIÓN VENTAS												
			AÑO 1		AÑO 2		AÑO 3		AÑO 4		AÑO 5	
PRENDA	TIPO	PVU	UND	INGRESOS	UND	INGRESOS	UND	INGRESOS	UND	INGRESOS	UND	INGRESOS
CAMISA	DRIL	\$54.738	386	\$ 21.143.384	398	\$ 22.644.437	410	\$ 24.252.056	422	\$ 25.973.807	435	\$ 27.817.791
	ANTIFLUIDO	\$61.712	898	\$ 55.447.158	925	\$ 59.383.574	953	\$ 63.599.451	982	\$ 68.114.631	1.011	\$ 72.950.361
	LINO FLEX	\$45.314	428	\$ 19.405.757	441	\$ 20.783.450	454	\$ 22.258.950	468	\$ 23.839.202	482	\$ 25.531.642
PANTALÓN	DRIL	\$44.913	372	\$ 16.695.146	383	\$ 17.880.401	394	\$ 19.149.802	406	\$ 20.509.323	418	\$ 21.965.362
	ANTIFLUIDO	\$50.515	865	\$ 43.678.239	891	\$ 46.779.132	917	\$ 50.100.170	945	\$ 53.656.982	973	\$ 57.466.305
	LINO FLEX	\$37.313	412	\$ 15.377.770	424	\$ 16.469.499	437	\$ 17.638.735	450	\$ 18.890.979	464	\$ 20.232.125
DELANTAL	DRIL	\$18.706	41	\$ 765.568	42	\$ 819.919	43	\$ 878.128	45	\$ 940.470	46	\$ 1.007.238
	ANTIFLUIDO	\$21.877	95	\$ 2.082.693	98	\$ 2.230.552	101	\$ 2.388.908	104	\$ 2.558.506	107	\$ 2.740.144
	LINO FLEX	\$14.420	45	\$ 654.318	47	\$ 700.770	48	\$ 750.521	50	\$ 803.803	51	\$ 860.868
GORRO	DRIL	\$17.001	29	\$ 500.265	30	\$ 535.781	31	\$ 573.818	32	\$ 614.556	33	\$ 658.186
	ANTIFLUIDO	\$18.322	68	\$ 1.254.111	71	\$ 1.343.145	73	\$ 1.438.500	75	\$ 1.540.625	77	\$ 1.650.000
	LINO FLEX	\$15.215	33	\$ 496.383	34	\$ 531.623	35	\$ 569.365	36	\$ 609.787	37	\$ 653.078
TOTAL			3674	\$177.500.792	3.784	\$190.102.283	3.897	\$ 203.598.405	4.014	\$ 218.052.670	4.135	\$233.533.101

*Nota: PVU=precio de venta unitario; UND= Unidades.*

Fuente: los autores.

## 10.2 Balance general.

**Tabla 29:**  
*Balance general*

M & D DOTACIONES LTDA						
BALANCE GENERAL PROYECCIÓN CINCO AÑOS						
	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5	
<b>ACTIVO</b>						
Caja	\$ (8.216.868)	\$ 45.838.156	\$ 54.254.523	\$ 63.485.179	\$ 73.560.435	
Créditos	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Productos terminados	\$ 195.046.778	\$ 208.893.929	\$ 223.724.145	\$ 239.607.217	\$ 256.617.891	
<i>Camisa</i>	\$ 105.534.803	\$ 113.027.141	\$ 121.051.390	\$ 129.645.312	\$ 138.849.352	
<i>Pantalón</i>	\$ 83.369.807	\$ 89.288.563	\$ 95.627.515	\$ 102.416.495	\$ 109.687.451	
<i>Delantal</i>	\$ 3.669.220	\$ 3.929.713	\$ 4.208.699	\$ 4.507.491	\$ 4.827.496	
<i>Gorro</i>	\$ 2.472.948	\$ 2.648.513	\$ 2.836.541	\$ 3.037.918	\$ 3.253.592	
Materia prima	\$ 44.849.899	\$ 46.634.925	\$ 48.490.995	\$ 50.420.936	\$ 52.427.690	
<b>TOTAL ACTIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 231.679.809</b>	<b>\$ 301.367.010</b>	<b>\$ 326.469.663</b>	<b>\$ 353.513.333</b>	<b>\$ 382.606.016</b>	
Propiedad, planta y equipo	\$ 9.649.900	\$ 7.740.900	\$ 5.831.900	\$ 3.922.900	\$ 2.013.900	
Maquinaria	\$ 4.990.000	\$ 3.441.000	\$ 1.892.000	\$ 343.000	\$ (1.206.000)	
Herramientas	\$ 1.279.900	\$ 1.279.900	\$ 1.279.900	\$ 1.279.900	\$ 1.279.900	
Muebles y enseres	\$ 1.345.000	\$ 1.345.000	\$ 1.345.000	\$ 1.345.000	\$ 1.345.000	
Equipo de computo	\$ 1.800.000	\$ 1.440.000	\$ 1.080.000	\$ 720.000	\$ 360.000	
Equipo de oficina	\$ 235.000	\$ 235.000	\$ 235.000	\$ 235.000	\$ 235.000	
Depreciación	\$ (1.909.000)	\$ (1.909.000)	\$ (1.909.000)	\$ (1.909.000)	\$ (1.909.000)	
Inversión diferida	\$ 5.454.350	\$ 5.671.433	\$ 5.897.156	\$ 6.131.863	\$ 6.375.911	
<b>TOTAL ACTIVO NO CORRIENTE</b>	<b>\$ 13.195.250</b>	<b>\$ 11.503.333</b>	<b>\$ 9.820.056</b>	<b>\$ 8.145.763</b>	<b>\$ 6.480.811</b>	
<b>TOTAL ACTIVO</b>	<b>\$ 244.875.059</b>	<b>\$ 312.870.344</b>	<b>\$ 336.289.719</b>	<b>\$ 361.659.096</b>	<b>\$ 389.086.827</b>	
<b>PASIVO</b>						
Proveedores	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Sueldos x pagar	\$ 68.607.078	\$ 71.337.640	\$ 74.176.878	\$ 77.129.118	\$ 80.198.856	
Impuesto a pagar	\$ 12.968.718	\$ 15.584.973	\$ 18.446.538	\$ 21.584.961	\$ 25.010.548	
<b>TOTAL PASIVO CORRIENTE</b>	<b>\$ 81.575.796</b>	<b>\$ 86.922.613</b>	<b>\$ 92.623.416</b>	<b>\$ 98.714.079</b>	<b>\$ 105.209.404</b>	
Prestamos	0	0	0	0	0	
<b>TOTAL PASIVO NO CORRIENTE</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	<b>0</b>	
<b>PATRIMONIO</b>						
Capital aporte social	\$ 138.124.692	\$ 195.694.547	\$ 207.858.318	\$ 221.044.799	\$ 235.327.536	
Utilidad neta	\$ 25.174.571	\$ 30.253.183	\$ 35.807.985	\$ 41.900.218	\$ 48.549.887	
<b>TOTAL PATRIMONIO</b>	<b>\$ 163.299.262</b>	<b>\$ 225.947.731</b>	<b>\$ 243.666.303</b>	<b>\$ 262.945.017</b>	<b>\$ 283.877.423</b>	
<b>TOTAL PASIVO + PATRIMONIO</b>	<b>\$ 244.875.059</b>	<b>\$ 312.870.344</b>	<b>\$ 336.289.719</b>	<b>\$ 361.659.096</b>	<b>\$ 389.086.827</b>	

Fuente: los autores.

### 10.3 Estado de resultados.

**Tabla 30**

*Estado de resultados*

<b>M &amp; D DOTACIONES LTDA</b>					
<b>ESTADO DE RESULTADOS PROYECCIÓN CINCO AÑOS</b>					
	<b>Año 1</b>	<b>Año 2</b>	<b>Año 3</b>	<b>Año 4</b>	<b>Año 5</b>
Ventas	\$ 195.046.778	\$ 208.893.929	\$ 223.724.145	\$ 239.607.217	\$ 256.617.891
Costo de Producción y ventas	\$ 127.545.129	\$ 132.546.860	\$ 137.747.660	\$ 143.155.451	\$ 148.778.473
<b>Utilidad Bruta</b>	<b>\$ 67.501.649</b>	<b>\$ 76.347.069</b>	<b>\$ 85.976.485</b>	<b>\$ 96.451.765</b>	<b>\$ 107.839.418</b>
Gastos de producción	\$ 27.063.360	\$ 28.122.572	\$ 29.223.940	\$ 30.369.143	\$ 31.559.925
Gastos de ventas	\$ 2.295.000	\$ 2.386.341	\$ 2.498.022	\$ 2.597.443	\$ 2.719.059
Varios	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Total Gastos</b>	<b>\$ 29.358.360</b>	<b>\$ 30.508.913</b>	<b>\$ 31.721.962</b>	<b>\$ 32.966.586</b>	<b>\$ 34.278.984</b>
<b>Utilidad Antes de Intereses e Impuestos</b>	<b>\$ 38.143.289</b>	<b>\$ 45.838.156</b>	<b>\$ 54.254.523</b>	<b>\$ 63.485.179</b>	<b>\$ 73.560.435</b>
Intereses	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -
<b>Utilidad Antes de Impuestos</b>	<b>\$ 38.143.289</b>	<b>\$ 45.838.156</b>	<b>\$ 54.254.523</b>	<b>\$ 63.485.179</b>	<b>\$ 73.560.435</b>
Impuesto de renta y complementarios	\$ 9.535.822	\$ 11.459.539	\$ 13.563.631	\$ 15.871.295	\$ 18.390.109
Impuesto cree	\$ 3.432.896	\$ 4.125.434	\$ 4.882.907	\$ 5.713.666	\$ 6.620.439
<b>Utilidad Después de Impuestos</b>	<b>\$ 25.174.571</b>	<b>\$ 30.253.183</b>	<b>\$ 35.807.985</b>	<b>\$ 41.900.218</b>	<b>\$ 48.549.887</b>
<b>Tasa impuesto de renta</b>	<b>25,00%</b>				
<b>Tasa de impuesto cree</b>	<b>9,00%</b>				

Fuente: los autores.

## 10.4 Flujo de efectivo

**Tabla 31**

*Flujo de efectivo*

M & D DOTACIONES LTDA						
Flujo de Fondos	Año 1	Año 2	Año 3	Año 4	Año 5	
Ingresos por Ventas	\$ 195.046.778	\$ 208.893.929	\$ 223.724.145	\$ 239.607.217	\$ 256.617.891	
Egresos por Compras M.P.	\$ 44.849.899	\$ 46.634.925	\$ 48.490.995	\$ 50.420.936	\$ 52.427.690	
Costos de producción y sueldos						
<i>Producción</i>	\$ 41.993.718	\$ 43.665.068	\$ 45.402.938	\$ 47.209.975	\$ 49.088.932	
<i>Costos de producción</i>	\$ 2.521.500	\$ 2.547.290	\$ 2.574.107	\$ 2.601.991	\$ 2.630.985	
<i>Otros costos de producción</i>	\$ 12.000.000	\$ 12.477.600	\$ 12.974.208	\$ 13.490.582	\$ 14.027.507	
Subtotal Costos y Sueldos	\$ 56.515.218	\$ 58.689.958	\$ 60.951.254	\$ 63.302.548	\$ 65.747.424	
Otros Gastos de Producción	\$ 26.180.012	\$ 27.221.977	\$ 28.305.411	\$ 29.431.967	\$ 30.603.359	
Otros Gastos de Adm. Y Ventas	\$ 29.358.360	\$ 30.508.913	\$ 31.721.962	\$ 32.966.586	\$ 34.278.984	
Total Egresos Operativos	\$ 156.903.489	\$ 163.055.773	\$ 169.469.622	\$ 176.122.037	\$ 183.057.457	
Diferencia Operativa	\$ 38.143.289	\$ 45.838.156	\$ 54.254.523	\$ 63.485.179	\$ 73.560.435	
Inversiones	\$ 46.360.157					
Flujo Financiero						
Prestamo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Devolución del Prestamo	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Total Flujo Financiero	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	\$ -	
Diferencia Ingresos - Egresos	\$ (8.216.868)	\$ 45.838.156	\$ 54.254.523	\$ 63.485.179	\$ 73.560.435	
Flujo de Fondos	\$ (8.216.868)	\$ 45.838.156	\$ 54.254.523	\$ 63.485.179	\$ 73.560.435	

Fuente: los autores.

## 10.5 Punto de equilibrio.

A continuación se muestran las fórmulas utilizadas para hallar el punto de equilibrio múltiple en unidades monetarias y en cantidades.

**Formulas:**

### Punto de equilibrio múltiple montario:

$$PEQ = \frac{\text{COSTO FIJO DEL PERIODO}}{1 - (\text{COSTO VARIABLE} / \text{PRECIO}) * \text{CONTRIBUCIÓN TOTAL PONDERADA}}$$

### Punto de equilibrio múltiple en unidades:

$$PEQ = \frac{\text{PUNTO DE EQUILIBRIO GENERAL} * \% \text{ PARTICIPACIÓN EN VENTAS}}{\text{PRECIO DE VENTA}}$$

Los costos fijos del año para producir 3674 unidades es de \$\$ 55.905.218 millones de pesos.

**Tabla 32**  
*Punto de equilibrio*

PRENDA	TIPO	PRECIO DE VENTA	CV	PRODUCCIÓN	CV/PRECIO	1-CV/PRECIO	VENTAS MENSUALES	% PARTICIPACIÓN EN VENTAS	CONTRIBUCIÓN PONDERADA	PE UNIDADES	INGRESOS POR PRODUCTO
CAMISA	DRIL	\$ 60.306	\$ 21.865	386	0,3626	0,637	\$ 23.294.223	0,12	7,61%	175	\$ 10.552.643
	ANTIFLUIDO	\$ 67.280	\$ 27.444	898	0,4079	0,592	\$ 60.450.197	0,31	18,35%	407	\$ 27.384.873
	LINO FLEX	\$ 50.882	\$ 14.325	428	0,2815	0,718	\$ 21.790.383	0,11	8,03%	194	\$ 9.871.380
PANTALÓN	DRIL	\$ 49.535	\$ 17.519	372	0,3537	0,646	\$ 18.413.077	0,09	6,10%	168	\$ 8.341.408
	ANTIFLUIDO	\$ 55.137	\$ 22.011	865	0,3992	0,601	\$ 47.674.297	0,24	14,68%	392	\$ 21.597.193
	LINO FLEX	\$ 41.935	\$ 11.450	412	0,2730	0,727	\$ 17.282.433	0,09	6,44%	187	\$ 7.829.209
DELANTAL	DRIL	\$ 19.624	\$ 7.936	41	0,4044	0,596	\$ 803.144	0,00	0,25%	19	\$ 363.837
	ANTIFLUIDO	\$ 22.796	\$ 10.156	95	0,4455	0,554	\$ 2.170.098	0,01	0,62%	43	\$ 983.088
	LINO FLEX	\$ 15.338	\$ 4.936	45	0,3218	0,678	\$ 695.978	0,00	0,24%	21	\$ 315.289
GORRO	DRIL	\$ 18.703	\$ 4.604	29	0,2461	0,754	\$ 550.367	0,00	0,21%	13	\$ 249.325
	ANTIFLUIDO	\$ 20.025	\$ 5.529	68	0,2761	0,724	\$ 1.370.651	0,01	0,51%	31	\$ 620.926
	LINO FLEX	\$ 16.917	\$ 3.354	33	0,1982	0,802	\$ 551.930	0,00	0,23%	15	\$ 250.033
TOTAL				3.674			\$ 195.046.778	1,00	63,27%	1664	\$ 88.359.205

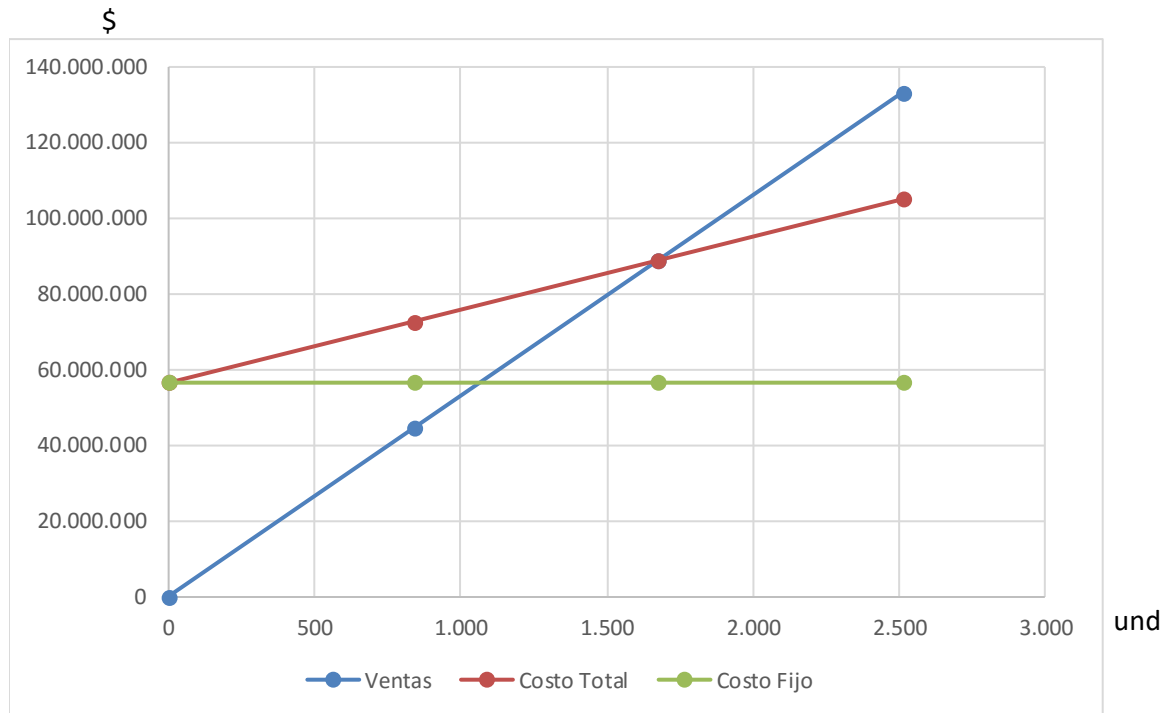
Nota: CV=Costo de venta; PE=Punto de equilibrio.

Fuente: los autores.

$$PEQ = CF / \text{CONTRIBUCIÓN PONDERADA}$$

$$PEQ = \$ 55.905.218 / 63,27\%$$

$$PEQ = \$ 88.359.205g$$



*Figura 21:* Punto de equilibrio.  
Fuente: Los autores.

De acuerdo a los resultados obtenidos para la empresa “DOTACIONES M&D LTDA” el punto de equilibrio en unidades monetarias es de \$88.359.205 millones de pesos y en unidades a producir es de 1.664. Lo cual equivale a un 45G% del total a producir.

## 11 EVALUACIÓN FINANCIERA.

**Tabla 33**

*Tasa de oportunidad.*

		INVERSIÓN INICIAL		46.360.157		
INVERSIONISTAS		MONTO		TIO		
1	\$	23.180.079	50%	20%	10%	
2	\$	23.180.079	50%	21%	11%	
TOTAL	\$	46.360.157	100%		21%	
		TIO PROM		20%		

Fuente: los autores

### EVALUACIÓN FINANCIERA POR EL MÉTODO DE LÍNEA RECTA

INVERSIÓN INICIAL	46.360.157
TIO	20%
IMPUESTOS	33%
INFLACIÓN	4%
TOTAL INGRESO AL AÑO	\$ 195.046.778
COSTO AÑO	\$ 156.903.489

**Tabla 34**

*Evaluación financiera*

FLUJO NETO DE EFECTIVO CON RECURSOS PROPIOS

ÍTEM	INVERSION	AÑO 1	AÑO 2	AÑO 3	AÑO 4	AÑO 5
INGRESOS BRUTOS OPERACIONALES		\$ 195.046.778	\$ 208.893.929	\$ 223.724.145	\$ 239.607.217	\$ 256.617.891
COSTOS OPERACIONALES TOTALES (COT)		\$ 156.903.489	\$ 163.055.773	\$ 169.469.622	\$ 176.122.037	\$ 183.057.457
DEPRECIACIÓN (DEP)		\$ 709.000	\$ 709.000	\$ 709.000	\$ 709.000	\$ 709.000
INGRESOS NETOS OPERACIONALES ANTES DE IMPUESTOS (YNOI)		\$ 37.434.289	\$ 45.129.156	\$ 53.545.523	\$ 62.776.179	\$ 72.851.435
Tx 33%		\$ 12.353.315	\$ 14.892.622	\$ 17.670.023	\$ 20.716.139	\$ 24.040.973
INGRESOS OPERACIONALES DESPUES DE IMPUESTOS (YNODTx)		\$ 25.080.974	\$ 30.236.535	\$ 35.875.501	\$ 42.060.040	\$ 48.810.461
DEPRECIACION (DEP) 0,0283		\$ 709.000	\$ 709.000	\$ 709.000	\$ 709.000	\$ 709.000
GANANCIAS OCASIONALES (GO)						
FLUJO NETO EFECTIVO HIS	-46.360.157	\$ 25.789.974	\$ 30.945.535	\$ 36.584.501	\$ 42.769.040	\$ 49.519.461
INFLACIÓN		96%	92%	89%	86%	82%
FLUJO NETO DE EFECTIVO	-46.360.157	\$ 24.802.821	\$ 28.621.894	\$ 32.542.259	\$ 36.587.291	\$ 40.740.546
PERDIDA PODER ADQUISITIVO (PPA)		\$ 987.152	\$ 2.323.641	\$ 4.042.242	\$ 6.181.749	\$ 8.778.915
HISTÓRICOS						
VPNH	57.055.471					
TIRH	63%					
B/CH	2,23					
CORRIENTES						
VPNI	45.936.244					
TIRI	57%					
B/CI	1,99					

Fuente: los autores.



De acuerdo con los resultados obtenidos en la TIR se obtuvo un porcentaje alto de rentabilidad económica por lo cual se daría a conocer la viabilidad del proyecto y su recuperación de lo invertido, según la evaluación financiera histórica arroja un 63% y la corriente un 57%. Así mismo en cuanto al VPN tanto histórico como corriente se puede evidenciar valores positivos por lo cual se podría recuperar lo invertido.

El beneficio costo en el proyecto refleja en cuanto a la evaluación financiera histórica un 2,23 y un 1,99 en los corrientes, teniendo en cuenta que la relación entre el costo- beneficio es superior a 1 se puede afirmar que la empresa seguirá siendo rentable en los próximos 5 años, afirmando que por cada peso invertido obtenemos 1. 23 y 0,99 pesos respectivamente.

Así mismo el proyecto sería rentable teniendo en cuenta que la tasa de oportunidad de las inversionistas es del 20% siendo este porcentaje inferior a la TIR, se asume que el rendimiento es mayor al mínimo requerido.

## 12. IMPACTO ESPERADO.

- ***IMPACTO AMBIENTAL:*** El desecho (retal) generados en el corte y confección de uniformes de trabajo es utilizado para el relleno de peluches y colchones por lo cual no generaría ningún tipo de contaminación.
- ***IMPACTO SOCIAL:*** Por otra parte la creación de esta empresa generaría inicialmente empleo a 5 personas de las cuales son 3 directas y dos de forma indirecta que son la persona bordadora, la persona que elabora peluches y la persona que elabora los colchones.
- ***IMPACTO ECONOMICO:*** Permitirá incrementar en el largo plazo los ingresos de los socios, así como fortalecer el mercado del sector textil en el municipio generando mayor oferta. Además de la estabilidad económica para las personas y sus familias que laboren en la empresa.

### 13 CONCLUSIONES.

- Según los estudios realizados el sector de la confección es una fuente importante en la economía del país, siendo un factor determinante a la hora de crear empresa. Así mismo teniendo en cuenta el número de nuevos registros mercantiles en cámara de comercio la demanda de uniformes de trabajo permitirá a DOTACIONES M&D cumplir con su objeto social.
- De acuerdo con los resultados obtenidos la demanda que existe en la ciudad de Sogamoso es alta considerando las empresas actuales y la necesidad de adquirir uniformes de trabajo.
- La demanda actual es de 3.674 prendas al año que corresponden a camisas, pantalones, delantales y gorros. Así mismo se identificó los principales usos y necesidades en cuanto a la calidad y diseño de las prendas.
- DOTACIONES M&D, cuenta con materiales de calidad como los son el anti fluido, lino Flex y dril, además de diseños innovadores para ofrecer al mercado productos competitivos acordes a las necesidades de las diferentes empresas.
- La capacidad de la empresa está dada para los próximos 5 años, donde se estarían produciendo 4.135 prendas anuales, manteniendo los estándares de calidad a través de la capacitación del personal.
- Existe una aceptación por parte de las empresas encuestadas, por lo cual favorece el desarrollo del proyecto, teniendo en cuenta que los procesos de negociación y cierre de ventas se harán directamente con los propietarios de las mismas.
- Financieramente el proyecto es rentable, con una inversión de \$ 46.360.157, con una TIR corriente de 57%, se presentó un VPN de \$ 45.936.244.

## BIBLIOGRAFÍA.

- Alcaldía de Sogamoso (sf). Recuperado de:  
[http://sogamosoboyaca.gov.co/informacion\\_general.shtml#economia](http://sogamosoboyaca.gov.co/informacion_general.shtml#economia)
- Alcaldía Sogamoso (sf) Recuperado de: [http://sogamosoboyaca.gov.co/mapas\\_municipio.shtml?apc=bcEl%20municipio%20en%20el%20pa%EDs-1-&x=1486660](http://sogamosoboyaca.gov.co/mapas_municipio.shtml?apc=bcEl%20municipio%20en%20el%20pa%EDs-1-&x=1486660)
- Aspectos generales sobre la dotación. (17 Enero 2011). Recuperado de:  
<http://www.gerencie.com/aspectos-generales-sobre-la-dotacion.html>
- Campos Tavera. A. (2014). El sector textil en Colombia: ¿Cómo ser más competitivo? Ensayo. Universidad Militar Nueva Granada. Bogotá. Recuperado de:  
<http://repository.unimilitar.edu.co/bitstream/10654/12920/1/Ensayo%20Especializacio%20EL%20SECTOR%20TEXTIL%20EN%20COLOMBIA%20C2%BFCOMO%20SER%20M%C3%81S%20COMPETITIVOS.pdf>
- Cárdenas & Hernández. (2012). Factibilidad para la creación de una empresa productora y comercializadora de vestir para uso industrial en el municipio de san Martín, departamento del cesar. Universidad industrial de Santander. Bucaramanga. Pág. 33
- Clasificación industrial internacional uniforme de todas las actividades económicas revisión 4 A.C adaptada para Colombia. (sf). DANE. BOGOTA. Recuperado de :  
[http://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU\\_Rev4ac.pdf](http://www.dane.gov.co/files/nomenclaturas/CIIU_Rev4ac.pdf). Pág. 137,138.
- De la Vega García. I. (1991). El plan de negocio: Una herramienta indispensable. Madrid España. Recuperado de:  
[http://www.emprendedorxxi.coop/Pdf/plan\\_empresa1.pdf](http://www.emprendedorxxi.coop/Pdf/plan_empresa1.pdf)
- EAM 2014 definitivas (Mayo 6 de 2016). Bogotá. Recuperado de:  
[http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/presentacion\\_eam\\_2014\\_def.pdf](http://www.dane.gov.co/files/investigaciones/boletines/eam/presentacion_eam_2014_def.pdf)
- Estatuto de seguridad industrial Resolución Número 02400 de 1979. (22 de Mayo 1979). Recuperado de: [http://www.laseguridad.ws/consejo/consejo/html/biblioteca-legis/resolucion\\_2400.pdf](http://www.laseguridad.ws/consejo/consejo/html/biblioteca-legis/resolucion_2400.pdf)

- Instalaciones de limpieza personal y de bienestar en las obras. (ed. 2009). Generalitat Catalunya. Recuperado de: [http://www.gencat.cat/empresaocupacio/departament/centre\\_documentacio/publicacions/seguretat\\_salut\\_laboral/guies/llobres/construccio\\_accessible/esp/03/03\\_31\\_01.pdf](http://www.gencat.cat/empresaocupacio/departament/centre_documentacio/publicacions/seguretat_salut_laboral/guies/llobres/construccio_accessible/esp/03/03_31_01.pdf)
- Instituto Ewing Marion Kauffman. (2011). Manual para nuevos empresarios. Fasttrack newventure. Estados Unidos de América.
- Luque Herrera. N. (2009). Plan de negocios para producir y comercializar confecciones con un excelente nivel de diseño y calidad, ciñéndonos al cumplimiento cabal que exige el marco de la responsabilidad social empresarial, con énfasis en el capital humano. Tesis de pregrado. Pontificia Universidad Javeriana, Bogotá. Recuperado de: <http://www.javeriana.edu.co/biblos/tesis/economia/tesis443.pdf>.
- Movimiento empresarial en cifras 2010-2014. (2015). recuperado de: [http://camarasogamoso.org/wp-content/uploads/2015/08/MEC\\_CAMARAS\\_DE\\_COMERCIO\\_-2010\\_-a\\_-2014.pdf](http://camarasogamoso.org/wp-content/uploads/2015/08/MEC_CAMARAS_DE_COMERCIO_-2010_-a_-2014.pdf)
- Norma sanitaria para el funcionamiento de restaurantes y servicios afines resolución ministerial n° 363-2005/minsa. (2005). Recuperado de: <http://www.escuelahosteleria.org/portal/recetas/materiales/2iTdy8ag.pdf>
- Norma técnica colombiana NTC 703. (s.f). Recuperada en: <http://tienda.icontec.org/brief/NTC703-2.pdf>.
- Punto de equilibrio múltiple: recuperado de: <https://www.youtube.com/watch?v=hdDq3Fq44Wo>
- Plan de desarrollo municipal “Sogamoso Incluyente” 2016-2019. (2016). Sogamoso. Recuperado de: <http://sogamoso-boyaca.gov.co/apc-aa-files/65616664353566303162646663663062/plan-desarrollo-municipal-sogamoso-incluyente-2016.pdf>
- Plan territorial de salud 2008-2011 ”Sogamoso piensa en grande). Sogamoso. Recuperado de : [http://sogamoso-boyaca.gov.co/apc-aa-files/65616664353566303162646663663062/Plan\\_Territorial\\_de\\_Salud.pdf](http://sogamoso-boyaca.gov.co/apc-aa-files/65616664353566303162646663663062/Plan_Territorial_de_Salud.pdf)
- Plan territorial de salud 2010-2011. (2009). Sogamoso. Recuperado de : <http://www.sogamoso-boyaca.gov.co/apc-aa> -

files/36316166393539633236346635653330/PLAN\_TERRITORIAL\_DE\_SALUD\_2010\_2011.pdf

- Requisitos para crear una empresa. (sf). Recuperado de: <http://visasegura.com/empresa/requisitos-para-crear-una-empresa.html>
- Sánchez & Torres, (9 de julio de 2013) Recuperado de: <http://repository.ean.edu.co/bitstream/handle/10882/4702/SanchezBeyanira2013.pdf?sequence=2>
- Segura Varga. A. (2015). Estudio de Vigilancia Tecnológica e Inteligencia Competitiva en la Empresa Dotaciones. Proyecto de grado. Universidad Nacional Abierta y a Distancia, UNAD, Tunja. Recuperado de: <http://repository.unad.edu.co/bitstream/10596/3745/3/23809475.pdf>
- Textiles recomendados para cada uso. (sf) Recuperado de: <http://www.uniformelafayette.com/nuestras-telas-es/hoteles-resort-es/>
- Valdivieso (2007). Estudio de factibilidad para la creación de una empresa para confeccionar y comercializar ropa para niñas de 6 a 10 años en la localidad de chapinero (Bogotá D.C). Universidad de la Salle. Bogotá. Recuperado de: <http://repository.lasalle.edu.co/bitstream/handle/10185/2258/91062221.pdf?sequence=2>
- Weinberger Villarán. K. (2009). Plan de negocios: herramienta para evaluar la viabilidad de un negocio. USAID / PERU /MYPE COMPETITIVA. Perú. Recuperado de: [http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc204\\_3.pdf?093f3af140a7bbe3ec81e3edda94ebad](http://www.cohep.com/contenido/biblioteca/portaldoc204_3.pdf?093f3af140a7bbe3ec81e3edda94ebad).

## ANEXO 1: Empresas de confección Sogamoso.

<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>PROPIETARIO</b>
TRAMAS SPORTWEAR	CARRERA 10 20 24	ERAZO DE ADAME ISABEL
MANUFACTURAS ESPINDOLA ROA & CIA LIMITADA MERCOL & CIA LTDA	CALLE 9 20 28	
NAPOLI FABRICA DE ROPA DEPORTIVA	CRA 10A 20 65	CRISTANCHO CELY REGULO
CONFECCIONES ANGELICA	PASAJE 6 DE SEPTIEMBRE INTERIOR 103	MOJICA GARCIA IMELDA
MANUFACTURAS EL INDUSTRIAL	CARRERA 9 20 07	VALENZUELA TANGARIFE ELIZABETH
LA VITRINA DE LO BLANCO	CARRERA 10A 46-89	DURAN CORREDOR ISAURA
INDUSTRIAL DE OVEROLES	CL 22 17 28	GOMEZ CHAPARRO PAULINA
CONFECCIONES Y VARIEDADES AMPARITO	CARRERA 10 15 27	FONSECA DE ESCAMILLA MARIA BEATRIZ
SASTRERIA ATLAS	KR 12 9 34	PEREZ PE?A LUIS ALBERTO
SASTRERIA LUIS PRIETO	CL 11A 15 62	PRIETO PARRA LUIS ANTONIO
CREACIONES LETY	CARRERA 21 11B 75	MOSO GUTIERREZ LETICIA
TALLER DE COSTURA PANCHÁ	CALLE 12 28 14	BARRERA CABRERA ESPERANZA
MODA Y STYLO	CL 13 11 74	BARRERA CUSPOCA MARIA EUGENIA
CASA DE MODAS YAM	DIAGONAL 15 N. 14-64	TORRES FERNANDEZ MIRYAM
BORDADOS Y CONFECCIONES LAURA	CL 11 13 25 PISO 3	GIL CARDENAS AURORA
MARLEN BUSTAMANTE	CR 12 13 81 LC 211	BUSTAMANTE ZAPATA MARLEN EDILIA
EXPOMODAS Y NOVIAS	KR 12 11 65 INTERIOR 15	MACIAS RODRIGUEZ MERLY ASTRID
MODAS TERE	CL 13 11-74 LC 208	IBA?EZ GOMEZ TERESA
CONFECCIONES ELIS CLINICA DE LA ROPA	CRA 26 3 61	ORDUZ FIGUEREDO BLANCA ESPERANZA
CONFECCIONES MARSEB	CL 13 11 74 LOCAL 206	ESTEPA RIOS LUZ MARINA
DISEÑ'OS SMEYD	CALLE 5 SUR 13-82	CORREA CHAPARRO YOLENY
CONFECCIONES MI SEGUNDA PIEL	CARRERA 11A 16 24	VIANCHA MEDINA ROSAURA
CONFECCIONES Y ALQUILER MILE	KR 11 2A 88 SUR	MARTINEZ TORRES MILENA
MODAS CARTER	KR 13 10 45	SERRANO GUTIERREZ INGRID
MULTISERVICIOS LEONARDY SAS	CALLE 15 16B24 26	
EQUIPOS Y REPUESTOS PARA MINERIA Y OBRAS CIVIL	CALLE 11 19-20	PIRAGAUTA AGUILAR GLADYS DEL CARMEN
MARYA SPORT CONFECCIONES	CARRERA 17 11A-55	LOPEZ MANRIQUE FLOR MARIA
CONFECCIONES ANA MARIA BARRERA	AVENIDA EL SOL 12-13	BARRERA CHAPARRO GLORIA ANA MARIA
TALLER DE SOMBREROS HI	CARRERA 11 17-73	IZQUIERDO NI?O HERMES
VF STUDIO CONFECCIONES	KR 12 9-25	FERNANDEZ ROBLES LEYDI VIVIANA
MODA Y ESTILO CREA	CALLE 11 11-32 LOCAL 110	SIERRA CARDENAS SILDANA
INDUMEPP S.A.S.	CL 10 16 38	
CASA DE ALQUILERES	CALLE 16 11-10 PISO 2 PLAZA	MORENO MORENO OSCAR GUILLERMO
CONFECCIONES VIRLY	CARRERA 12 13-20 OF 302	GOMEZ AMEZQUITA VIRGINIA
CRISS FASHION SPORT	CR 11D 54A 64	NI?O MENDIVELSO MARIA CLAUFE
CONFECCIONES ELENITA	KR 11 16 45	RINCON RINCON MYRIAN ELENA
DOTACIONES Y BORDADOS RIVERJES	KR 26 3A 02	RIVERA MONTA?EZ NINI JOHANA
DISEÑ'OS ROXANA	KR 13 11 81 LC 109	ZEACOGUA MARIA ROSANA
WINNER'S SPORT	CALLE 17 11A-46	GUTIERREZ CONDIA GLADIS ESPERANZA
CREACIONES DAYANA'S MODA Y STILO	CL 5 23-16	SIERRA CARDENAS JUDY MARICELA
DISEÑ'O Y CONFECCIONES JIREH	KR 26 16 60	LEON GUAVITA MELVA MILENA
LUZ Y NOCHE CONFECCIONES	CALLE 2C 26 40	CALDERON SEGUA LUZ DILIA
MATRIOSKA UNIFORMES MEDICOS	CRA 11 21 90 LOCAL 116	RODRIGUEZ ROMERO NOHORA EDITH
STAMPISPORT	KR 26 8 28	GOMEZ CHAPARRO OLGA LUCIA
CONFECCIONES ORION	CR 17 5 31	GOMEZ CORREDOR MARY NELCY
CONFECCIONES SSAYO	CR 19 A 22 B 04	FONSECA VARGAS SANDRA MILENA
MANUFACTURAS URQUIJO	CL 7 9 44 PARQUE	URQUIJO VEGA SAUL
ADORNOS Y VARIEDADES MARICELA	CL 12 13 45	HERNANDEZ SUAREZ MARICELA
MONICA RICAURTE DISEÑ'OS	KR13 14 31	SALAMANCA DIAZ JUAN PABLO
SHALOV	CL 38 A 10 B 40	CAMPOS PI?EROS YURY ASTRID

## ANEXO 2: RESTAURANTES.

<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>PROPIETARIO</b>
COMIDAS RAPIDAS CAPRICCIO	KR 9 14 02	FAGUA PEREZ MARIELA
RESTAURANTE SUSACA	KR 16 11 35	RIVEROS MUÑOZ MANUEL FELIPE
RESTAURANTE EL PIJAO	CL 12 14 05 ESQUINA	HERNANDEZ SANCHEZ LUIS EDUARDO
PUNTO RICO RESTAURANTE-DESAYUNADERO	AVENIDA SAN MARTIN 15 31	CABRERA CLEMOW CARLOS RAFAEL
PIQUETEADERO EL TROPEZON	CARRERA 13 14-13	ESTUPIÑAN FERNANDEZ JENNY LILIANA
CACHAMA SUMERCE PESCADERIA Y RESTAURANTE	CALLE 9 14-126	CHAPARRO DEYSI
RESTAURANTE NUEVA CHINA DE LA 14	KR 14 7A 28	CHIN JURADO GLORIA RUSSI
PESCADERIA EL DORADO	KR 10 8 21	SIERRA DE FANDIÑO ANA ROSA
PIQUETEADERO LA 11	CALLE 11 16 20	SILVA GUTIERREZ MARITZA
RESTAURANTE EL LAGO	CALLE 7 A N . 8 07	JIMENEZ CALVO LUZ HELENA
PIQUETEADERO CALDO PARA O	KR 11 15-102	ROSAS RIOS SEBASTIAN ADELSON
RESTAURANTE BAR LOS TORILES	KR 10 13 15	CASTRO DE MORCOTE ALICIA
PIQUETEADERO LA ORQUETA	TV 1 1 181	VEGA DE RODRIGUEZ MARIA ANGELA
RICO DELIGHT BROASTER	CARRERA 11 7-05/07	MONTAÑO CABALLERO ISABEL MARIA
RESTAURANTE CAMPESTRE CASA GRANDE SOGAMOSO	CL 6 SUR 13A 47	RESTAURANTE CAMPESTRE CASA GRANDE S.A.S.
RESTAURANTE SALUD Y VIDA	CALLE 13A 14 43	CASADIEGOS CONTRERAS RAMON
RESTAURANTE EL DORADO	CALLE 14 9-103	VARGAS NAYIBE STELLA
FRIT'S CHIKEN	CALLE 11 18 63	JOYA ALFONSO EVANGELINA
KOKORRICO DE LA 11A	KR 11A 21 61	BECERRA RODRIGUEZ LILIA ESPERANZA
RESTAURANTE EL CORRIENTAZO	KR 14 11 01 P 2	MARTINEZ SANCHEZ MIRIAN EMILSE
ASAOS POLLO	CALLE 11 16 74	DIAZ CARRERO FLOR ANGELA
ASADERO Y PIQUETEADERO EL TERMINAL	CALLE 11A 17 10	PUERTO CARDENAS OSCAR WILLIAM
LA CASITA DEL SABOR	CALLE 11 32 35	HERNANDEZ PLAZAS YUBY
RESTAURANTE LA FRONTERA SOGAMOSO	CARRERA 11 38A-05	CABALLERO DE SANCHEZ AYDEE
BRASAS DEL NORTE LA PRADERA	CRA 11 31 69 BARRIO LA PRADERA	BERNAL LIZCANO MAURICIO ROSENDO
INVERSIONES EL GRAN DORADO LTDA. CUYA SIGLA SERA. INELGRADO LTDA	CARRERA 11 10-59	
ALMUERZOS CACEROS DE LA DOCE	CL 12 9 53	SANCHEZ BAEZ MARIELA
RESTAURANTE RIQUI POLLO DE LA 7	CALLE 7 6 18	PINTO AMEZQUITA NELVA
ASADERO BRASAS EL LLANERO	CL 7A 25 53	RODRIGUEZ MIGUEL ANTONIO
RESTAURANTE EL SUR	CARRERA 11 3-63	OLIVEROS JOSE ARMANDO
RESTAURANTE BAR LA FONDA DE LOS AMIGOS	CARRERA 11 16 63	MESA SANDRA MILENA
EL FOGON DEL POLLO	CR 11 9-15	SILVA PLAZAS ALVARO ANDRES
ASADERO EL GRAN TOCAIMA NO. 1	KR 14 11-27/29	VARGAS GRANADOS MARIA EVA
DONDE DOLLY RESTAURANTE	CARRERA 10A 48A-22	PEREZ CAMARGO DOLLY CECILIA
ASADERO Y RESTAURANTE NECO	KR 11 1-08	MOLANO SALAMANCA NESTOR ARIEL
ASADERO TECHOS ROJOS	CRA 11 22 136 SUR	MOLANO AFRICANO MARCO FIDEL
LA PIZZA DEL MONO	CARRERA 11 20-48	VARGAS MORA LIDA MERCEDES
RESTAURANTE DORADO DE LA ONCE LTDA	KR 11 15 26	
SOPAS Y SECOS RESTAURANTE	KR 13 10-47	GUTIERREZ AYALA ENITH YANIRA
RESTAURANTE BAR EL BOSQUE CAMPESTRE	CARRERA 11 13 57 SUR	CASTIBLANCO PEREZ LUIS FERNANDO
POLLO RICO DE LA 9	CL 9 11 47	OYOLA DE CUTA MARIA ELENA
KAROLS RESTAURANTE	CR 10 15 08/10	MENDIVELSO PARADA EVIA
ASADERO LEÑA VERDE	KR 11 3 83 SUR	PEREZ CHAPARRO LUIS GABRIEL
RESTAURANTE Y ASADERO LA HOGUERA DE MOSTRICO	KR 18 10 21	MOLINA SIERRA GREGORIO ALFONSO



RAZON SOCIAL	DIRECCION	PROPIETARIO
RESTAURANTE MARINO EL ANCLA	CARRERA 13 13 33	MORCOTE CASTRO CAMILO ERNESTO
ESTADERO Y ASADERO BRISAS DEL CASANARE	VEREDA SANTA HELENA KM 2 VI AL LLANO	GAVIDIA RODRIGUEZ HERNAN
BROASTER DEL SUR	KR 11 4 SUR 31	PEREZ AVELLANEDA HERMES ARTURO
COMIDAS RAPIDAS PAÑALAMBRE EVENTOS Y RECEPCIONES	CARRERA 22 11B 56	CARDENAS PAVA JORGE ELIECER
DESAYUNADERO LA 28	CR 28 10 45	LLANOS OLGA CECILIA
EMPANADAS LA MADRILEÑA	KR 26 3A N12	MONTAÑA PIRAGAUTA MARIA VITERVINA
ESTADERO DONDE BENILDA	CARRERA 11 7B-61 SUR	PEREZ DE BERNAL HERMENCIA
DESAYUNADERO CALDO PARADO DE LA SAN MARTIN	KR 17 15-74	RIOS RAMIREZ ROSA STELLA
EMPANADAS DE LA 11	CRA 11 14-62	AFRICANO ACEVEDO MARIA CRISTINA
INVERSIONES RIAÑO PORRAS LTDA.	CR 11 11 142 SUR	
ASADERO EL RANCHO CASANAREÑO	KR 26 7 78	ALVAREZ DIMATE EDGAR MILTON
MI CALI TERMINAL	CALLE 11 16 89	MATEUS DIAZ JENNIFER ANDREA
SOGAMOSO BROASTER	CARRERA 10 13-87	SANCHEZ CHAVES HANCTEL LEANDRO
VICTORY COFFEE	CR 12 10 21 PISO 1	COMIDAS Y RESTAURANTES LA CANASTA SAS
GULA Y LUJURIA SOGAMOSO	CL 13 10-27	GULA Y LUJURIA SERVICE SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA
SAN MARINO RESTAURANT SALON DE TE	CR 11 13 82 INT 103	MORENO MEDINA EDGAR ARMANDO
BROASTER DE LA 26	KR 26 11B-28	PEREZ AVELLANEDA FLOR MARINA
LA GRAN PICADA	CARRERA 16 8-86	RANGEL NOSSA LUZ MERY
RESTAURANTE Y RECEPCIONES BECHAMEL	TRANSVERSAL 7 5B 13	PATINO BARRERA BLANCA LILIA
SOL BARBACOA	CALLE 11A 16-70	CUSBA MORALES FLOR DEL CARMEN
RESTAURANTE MAIMILY	CALLE 11A 17-26	BOLIVAR PACHECO MARTHA CECILIA
ASADERO CHICORAL	KILOMETRO 6 VIA SOGAMOSO IZA	FLOREZ BAYONA GLORIA ESPERANZA
PIQUETEADERO DE GALLINA CRIOLLA BOYACENSE	AVENIDA CORRALES 91-25 PISO 1	TORRES CORDOBA CLAUDIA CECILIA
RESTAURANTE SANTANDEREANO DE LA 11	CARRERA 11 7A 197	SALAMANCA LOPEZ MARIA EDELMIRA
COMIDAS Y RESTAURANTES LA CANASTA SAS	CR 24 8 31	
SOPAS Y SASON LA CANASTA	CR 12 10 21 PISO 2	COMIDAS Y RESTAURANTES LA CANASTA SAS
PASELE COMIDA MEXICANA & PARRILLA	CR 11 21 90 LC 201	VEGA OLIVEROS JENIPHER CONSUELO
PESCADERIA Y RESTAURANTE LA CANOA	KR 13 14 98	RIOS CESAR ENRIQUE
RESTAURANTE PONCHOS GOURMET	CARRERA 17 3 70	LAVERDE CARDOZO ROSALBA
GRAN MURALLA CHINA	CARRERA 13 12-30	ZENG XUEYING
SABORYARTE	VEREDA VANEGAS	AGUIRRE VARGAS ADRIANA
LA COLONIAL SAZON	KR 12 14 123 LC 1	ALVARADO DIAZ TERESA DE JESUS
RESTAURANTE EL BUEN SAZON DE MARIA C	KR 17 11 18	RODRIGUEZ DE VELASQUEZ MARIA CLOTILDE
RESTAURANTE PINO VERDE	CARRERA 11 17 8 ESQUINA VENECIA	ALARCON ALARCON HILDA
RESTAURANTE NUEVA MURALLA CHINA	CL 15 11-87/89	SU ZHI FENG
ASADERO LAS ACACIAS #1	KM 6 VIA SOGAMOSO - IZA VANEGAS	GRANADOS ROJAS LUZ ADRIANA
EL FOGON DE LA 11	CR 11 14-58	CORTES TAMAYO GLORIA INES
VICTORY COFFEE IWOKA	CR 11 21 90	COMIDAS Y RESTAURANTES LA CANASTA SAS
RESTAURANTE TRACA SIGA LA VACA	VEREDA VANEGAS	BARRERA PEREZ SIXTA OBED
STEAK HOUSE GOURMET	CRA 12 10-39	AGUIRRE PATIÑO PAOLA ANDREA
GOURMET MARI	KR 15 17-31 AP 201A	PARRA CORREDOR MARIA INES
RESTAURANTE BAR SANTA SOFIA	CR 28 10 23	GUZMAN FONSECA MARIA DIOCELINA
CAN WEST	KR 11 18 103	CONTRERAS SAENZ MONICA ISABEL
ASADERO EL ARREDAJO	CL 16 25-37	MORENO GAVIRIA SEGUNDO RESURECCION
FILETTO EXPRESS	CARRERA 26 5 B 28	MONGUI PEREZ DIEGO FERNANDO
RESTAURANTE EL BUEN SABOR DE DIANA	KR 18 10 03	ALARCON MARIA GEORGINA
RESTAURANTE Y CAFETERIA EL NORTEÑO DEL SABOR	CR 11 47-36	DURAN PEREZ LUIS HELMER
NAWAL	CRA 14 13-39	SANDOVAL GROSSO SONIA ESPERANZA
RESTAURANTE EL CHEF DORADO	KR 12 N 11 -58 CENTRO 12	PATIÑO REYES SUNILDA
COMIDAS RAPIDAS GOUS	CARRERA 11 19-48	USGAME VIASUS EFRAIN

<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>PROPIETARIO</b>
DELIGHT'S BROASTER DE LA 17	CR 17 7 36	RUBIO ARIAS ELIECER ALFONSO
BIAFRA GOURMET	CALLE 20A 11-09	CHAPARRO VEGA SERGIO ANDRES
ASADERO DE POLLO LEÑ'A & SABOR	CL 13 NO 17 52	VELASQUEZ PEREIRA JUAN
LA TENTACION RESTAURANTE	CR 11 20-42	LOPEZ SOTO SANTIAGO JOSE
RESTAURANTE Y ASADERO DE POLLO CAMPERO	CALLE 9 11-44	NARANJO MOLINA MARIA PAOLA
RESTAURANTE JUANCA PUNTA DE ANCA	CL 13 10 37	RINCON SILVA JUAN CARLOS
RESTAURANTE DONDE JUANITA	CRA 18 11-27	GAMA AVELLA LEIDY LORENA
REVOLCON EXPRESS RESTAURANTE PARRILLA COMIDAS RAPIDAS	CARRERA 11 CALLE 20 ESQUINA	ORDUZ RIOS ANA SILVIA
SUPER HOUSE BURGUER	CL 13 12 09	CASTIBLANCO AYALA LILIANA
KRISPY POLLOS & POLLOS	KR 13 14 16	FUENTES JOYA EVER JHOVANY
MORDILLO BEEF SOG	CL 21 11-49	SUAREZ CABALLERO DORA ESPERANZA
RESTAURANTE PUNTO ROJO CAMPESTRE	CR 11 27 SUR 100	PEREZ RIVERA JULIA ADRIANA
CAPETOS	CALLE 14A 12-47 LOCAL 01	ALVARADO ALVAREZ JHONATAN DANILO
ASADERO DE POLLOS SURTIDORADITO	CL 35 10 C 93	GUERRERO CAMACHO LILIANA
RESTAURANTE SAN BLASS SONRISAS	CRA 11 20 80	VARGAS MORA AZUCENA DEL CARMEN
RESTAURANTE LA ABUELITA	CALLE 2A NRO. 23 - 08	PENAGOS DE HINCAPIE LIGIA
RESTAURANTE EL PARRILLERO DE DON LUISITO	CARRERA 13 12-62 APTO 103	MORA GUTIERREZ LUISA FERNANDA
PIO RICO CARRERA 26 CON 7	KR 26 6A 42	MONROY MORENO MARIA LUISA
RESTAURANTE SAMI DE LA 20	CALLE 9 NRO 19 - 89	CHAPARRO PINEDA DIANA MERLENY
RESTAURANTE EL FOGON DEL PUENTE	CR 11 8 91	LOPEZ CIFUENTES MARIA CLAUDIA
RICO BROASTER DEL NORTE	CARRERA 11 38 46	LEE ROJAS CESAR AUGUSTO
MIRADOR ISABELA	KR 7 20 44 BR LOS ALPES	CAMACHO MOLINA DIANA CAROLINA
RESTAURANTE Y ASADERO MI RANCHO	CR 11 21 16 SUR VENEZIA	PORRAS PESCA JOSE IVAN
SALON DE ONCES Y COMIDAS RAPIDAS EL BUEN GUSTO	DG 59 67 08	SIACHOQUE OCHOA DEYCI VIVIANA
RESTAURANTE JUDAGASI	CALLE 19 11A-17	SIAUCHO VELANDIA MARTHA CECILIA
RANCHFACTORY	CL 15 12-55	RINCON SILVA JUAN CARLOS
POLLOS & SABOR	CR 12 12-65	RINCON SILVA JUAN CARLOS
D&FORS FORMAS Y DISEÑ'OS	CL 11 15 09	TENZA GONZALEZ LUIS EDUARDO
EL GRAN ESTABLO PARRILLA Y HAMBURGUESA	KR 11 21-90 LC 242	ESPINDOLA RINCON JENNY MILENA
RESTAURANTE CAMPESTRE CASA GRANDE S.A.S.	CL 6 SUR 13 A 47	
RANCH FACTORY 2	CR 11 14-96	RINCON SILVA JUAN CARLOS
SUPERPOLLO EL SABOR ORIGINAL	CL 14 11 36	CASTAÑEDA HERNANDEZ AURA SOFIA
RESTAURANTE Y PIQUETEADERO PUNTO RICO	KR 14 11 55	MESA ANGEL KINBERLY YURANNY
RESTAURANTE EL NUEVO ZULIMA	CL 12 11 11	BARRERA CARDENAS MARIA GILMA
COMIDAS A LO COLOMBIANO	CARRERA 18 11 85	MALDONADO HOYOS CRISTIAN ANDRES
RESTAURANTE Y CAFETERIA TRINI	CL 52A 11D 06	NUÑEZ PEREZ TRINIDAD
EL SAZON CASERO DE BOYACA	CR 12 11 43	VARGAS VALENCIA ANGELICA
VINOTINTO & TORO RESTAURANTE PARRILLA	CENTRO COMERCIAL IWOKA PLAZOLETA DE COMIDAS LOCAL 240	DAZA CELY MIGUEL ANGEL
LA RIOJA WH RESTAURANTE	CL 13 14 17	PINILLA HOLGUIN WILMA YANETH
LA PARRILLADA CAMPESTRE S.A.S.	KR 11 A 19 55	
RESTAURANTE HOTEL LA COLINA	KM 16. 5 VIA SOGAMOSO-AGUAZUL	GOMEZ GOMEZ FLOR STELLA
RESTAURANTE Y CAFETERIA LAS DELICIAS MARIA JOSE	CR 11 A 21 63	FUENTES ANA BELEN
ASADERO RANCHO Y LEÑ'A	CALLE 1 23 41	CASTIBLANCO DIAZ LUIS ALBERTO
SALON ZAUQUE RESTAURANTE	CR 9 16 26	DIAZ APOLINAR DIMAS FERNANDO
ASADERO LA GRAN RIVIERA	CL 15 9A 27	OCHOA PIÑA BLANCA YOLANDA
LA BARRA RESTAURANTE DEPORTIVO Y EVENTOS	CL 17 10 63	PUERTO LEGUIZAMON DIANA CAMILA
ASADERO PIKORITO EXPRESS	CLLE 11A 17 20	BOLIVAR PACHECO FABIO NELSON
BIENVENIDO AL MUNDO DEL SABOR RESTAURANTE	CR 11 9 30	ALBARRACIN BARRERA MARIA ALEJANDRA
ESTADERO LOS CAPACHOS	CRA 18 11A 97	PINZON GARCIA ISAIAS

<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>PROPIETARIO</b>
ASADERO DE POLLOS DEYFRISS	CR 12 56 12	GUERRERO CAMACHO LUZ AMANDA
ASADERO EL AMIGASO ALCAPARRAL	VEREDA SIATAME SECTOR ALCAPARRAL	BONILLA PEREZ RAFAEL ANTONIO
RESTAURANTE Y CAFETERIA MANA	CL 22 11 A 27	RAMIREZ GUTIERREZ LISVED
EL FIERRO ASADEROS	CARRERA 10 16 11	SILVA BARON JULIO ANIBAL
EL EJECUTIVO JR	CL 15 10 15	RIVERA HERNANDEZ CARLOS FABIAN
BROASTER DE LA 12 Y.B	CARRERA 12 14 58	MONTA?A VEGA BENJAMIN
ASADERO SAN MIGUELITO EL CRUCERO	VDA PRIMERA CHOCHERRA SEC EL CRUCERO	VARGAS BARRERA MIGUEL
RESTAURANTE Y EMPANADAS EL EDEN	KR 18 11 69	CA?ON GONZALEZ BLANCA LILIA
MUCHO BURRITO COMIDA MEXICANA	CARRERA 11 18-45 LOCAL 2	RODRIGUEZ SALAMANCA BLANCA MILENA
RESTAURANTE Y CAFETERIA ARCO IRIS	VEREDA PRIMERA CHORRERA SECTOR EL CRUCERO	PARADA CASTILLO MARIA ROSALBA
RESTAURANTE CAFETERIA EL PUNTO DEL SABOR DE SOGAMOSO	CL 22 11 18	ROBALLO TORRES URIEL
LA TERRAZA DEL LAGUITO	CARRERA 11 21 90 LC 202A C.C. IWOKA	VEGA CARVAJAL MARIA ISABEL
PIQUETEADERO Y RESTAURANTE EL GRAN SAZON	KR 18 3 19	RODRIGUEZ GARCIA MARIA HERLINDA
EL BODEGON S.A.S	CR 12 12 08	
GRAN DORADO PARRILLA Y GOURMET	CARRERA 11 10 21	INVERSIONES EL GRAN DORADO LTDA. CUYA SIGLA SERA. INELGRADO LTDA
D GUSTO RESTAURANTE PARRILLA	CL 16 10 59	SANCHEZ CRUZ MARGARITA
MI FOGON BOYACENSE	KR11 21 90 LC 240 A	BOLIVAR BOLIVAR ELSA MARLEN
RESTAURANTE Y PIQUETEADERO LA PUERTA DEL SOL	CALLE 7 7 41	ZAMBRANO MARQUEZ ULISES
CENADERO EL TAXISTA	CRA 17 16 27	RODRIGUEZ BARRERA JENNY CONSTANZA
EL RINCON DE LAS MARIAS	CALLE 46 13 51	NINO SANTAMARIA DORIS CECILIA
RESTAURANTE EL TRADICIONAL	CARRERA 11 12 35 SUR	CASTIBLANCO PEREZ LUZ MARINA
RESTAURANTE EL FOGON BOYACENSE	CR 11 25 39 SUR	SALAMANCA GUANUMEN GLORIA HERMINDA
LUNCHS SERVICES S.A.S	CL 20 11 46	
POULET BROASTER	CR 11 16 46	OCHOA RODRIGUEZ LUIS CARLOS
RESTAURANTE LA POPA	CR 11 22 04 SUR	CORREA LOPEZ NICOLAS
THE COLOMBIAN BROASTER	KR 11 22 111	GONZALEZ BOHORQUEZ ELSY YANETH
RESTAURANTE RICOMAX	CALLE 11A 17 50	ACOSTA ESPERANZA
LA PARRILLA GOURMET IWOKA	CC IWOKA LOCAL 245	AFRICANO GOMEZ OLGA TERESA
RESTAURANTE CAFE BAR DIO & VIR	CR 18 2A 11	MEDINA BARRERA SANDRA LISETH
RESTAURANTE Y CAFETERIA LEONS	CL 11B 17 63	LEON RODRIGUEZ SANDRA MILENA
RESTAURANTE TOBACA	CL 13 10 68	CUEVAS TELLEZ LEONARDO ANDRES
RESTAURANTE Y CAFETERIA LAS DELICIAS DE MATHIUO	KR 9 12 06	MEDINA TELLEZ JAYBER DANIEL
ASADERO BRASAS DEL SOL	CL 11 14 02	ACEVEDO CACEREZ TERESA DE JESUS
POLLO BROASTER Y ASADO LA BRASA DORADA	CRA 11 7 02	VEGA TORRES ANGIE JOHANA
RESTAURANTE LA AVENIDA 17	KR 17 15 15	MESA GONZALEZ VICENTE URIEL
EL BATALLON DE LA GALLINA	KR 11 29 109 SUR	SANABRIA LIBIA ZORAIDA
AMARANTTO	CL 14 9 83	CEPEDA ALAM SHERY VIVIANA
RESTAURANTE ASADERO SAZON DE MAMA	CR 20 A 6 40	VERGARA ALBA POMPILO
CASABLANCA GOURMET PIZZERIA-HELADERIA	KR 9 29 28	ESCANDON BALLESTEROS CESAR
DIMITRY COCINA ROMANTICA	CL 15 10 46	RINCON LAVERDE DIEGO JOSE
PIQUETEADERO LA 26 MAGDALENA	CARRERA 26 5 A 39	BECERRA VARGAS MIXLEN
RESTAURANTE JARITA DULCE Y SALADO	CR 14 7 A 32	GOMEZ ACOSTA BERTHA OLGA
TEXAS GRILL & COFFEE	KR 11 25 13	ARANDA AVILA ALVARO JAVIER
ASADERO SALONES PARA EVENTOS SAUSALITO	CARRERA 17 3 12	DAZA CARDENAS ELI
RESTAURANTE SANTANDER Y ANTIOQUIA GOURMET	DIAGONAL 59 69 82	BLANDON AYALA BELLANIRA
RESTAURANTE DONDE LEO DE LA 52	CALLE 52 11D 14	CARDOZO DE CARDENAS MARIA LEONOR
SUPER GRAN GALLINERAL	CL 7 14 67 LC 2	GARCIA SILVA MERY ALEJANDRA
RESTAURANTE DUBAI BANQUETES Y RECEPCIONES	CL 11 10 37 PI 2	ACEVEDO JIMENEZ JOHN HENRY
LA GRAN PARRILLADA BOYACENSE	KR 11 SUR 18 B 48	JORGE ALEXANDER_CORONADO
SUBWAY IWOKA SOGAMOSO	KR 11 21 90 LC 130A 131 Y 132	FUSION INVESTMENT GROUP S.A.S.
RESTAURANTE SAN ISIDRO AL PARQUE	KR 11 20 34	CELY PE?A KAREN LISSETH
SUMERCED PARRILLADA	KR 11 14 82 LC 2	MOSQUERA HIGUERA SALLY DAGIANNA
ASADERO Y RESTAURANTE EL ROQUE ROLO	CL 7 7 47	BEJARANO MIRANDA FERNANDO
ASADERO EL GRAN SAUSALITO	KR 18 7 11	DAZA CARDENAS ARGEMIRO
COLOMBIAN BROASTER DEL SOL	CL 7 14A 62	BALAGUERA ORTEGA ALBA MILENA
EL MESON COCINA GOURMET	KR 14 3 17	RODRIGUEZ TIBADUIZA EDWIN JULIAN
RESTAURANTE HENRY'S	KR 14 17 15	LOPEZ RAMIREZ MARIA HERCILIA
LA DIVINA COCINA.TS	KR 12 CON 11 PJ BAUDILIO ACERO IN 4	RINCON GOMEZ LADY TATIANA
LA DIVINA PUB	KR 12 11 30 INT 5	PEREZ GUTIERREZ MANUEL

## HOTELES:

<b>RAZON SOCIAL</b>	<b>DIRECCION</b>	<b>PROPIETARIO</b>
HOTEL LA ERMITA	CALLE 10 11-51	PUERTO DE BALLESTEROS OLGA LUISA
HOTEL SOL INTERNACIONAL	CRA 13 13 66	CHAPARRO PEREZ SALOMON
LAURA S. GUAUQUE MONTANEZ-HOTEL BACHUE	CARRERA 10 13-68	GUAUQUE MONTANEZ LAURA STELLA
HOTEL LA 27	CL 11 27 08	VARGAS DE PEREZ BLANCA INES
HOTEL ANDALUZ	CALLE 11 18-63	NINO NINO ALFONSO
HOTEL SOGAMOSO REAL	CARRERA 10 13 11	MORCOTE JOSE RAMON
HOTEL VALPARAISO	KR 18 11A 10	ROJAS DE MONTAÑA CARMEN
HOTEL MANHATTAN	CR 18 10 69	BAYONA DE VARGAS MARGARITA
HOTEL FLORIDA	CALLE 11 13 26	BARRERA CABRERA SANDRA MILENA
HOTEL LOS ESTEROS	CARRERA 18 11 35/39/41	REYES FRANCO MIGUEL ANGEL
NUEVO HOTEL CORDOBA	CRA 12 13 46	TRIVINO DE SANCHEZ ROSALIA
CABANAS LA COLINA	KM 2 VIA AQUITANIA	BENITEZ PEREZ GLORIA YOLANDA
NUEVO HOTEL BOCHICA	CALLE 11 14 33	AGUIRRE VEGA LUIS IVAN
RESIDENCIAS DIANA	CALLE 17 10 40	CUIDA DE GRANADOS AURORA
HOTEL EL CRISTAL DE LA 13	CALLE 13 14-26	BALLESTEROS DE SANDOVAL LUZ MARINA
HOTEL VALLE DEL SOL	CL 11 9 63	HERNANDEZ GUEVARA JOSE LEONIDAS
FINCA SAN PEDRO	KM 2 VIA AQUITANIA	VELASCO SAENZ FELIPE ANDRES
HOSPEDAJE GALES	DG 59 69 82	JOYA LEON LINO
HOTEL CORDILLERA DE SOGAMOSO	CALLE 13 9 90	BALLESTEROS CAMARGO ALVARO
HOTEL VILLA MONTANA	KR 18 10 61	VARGAS VERGARA JOSE ANANIAS
HOTEL YANUBA DE LA ONCE	CALLE 11 11-54	DIAZ ARIZA FABIOLA
RESIDENCIAS LA CASCADA	CALLE 11A 16A 37	MONGUI DE ALVAREZ ELENA
RESIDENCIAS LA POSADA DEL REY	CARRERA 18 11B 07	CRUZ MARTINEZ GLORIA STELLA
HOTEL COUNTRY	CALLE 11A 16 56	BARRERA ESTUPIÑAN JULIO ROBERTO
HOTEL GRAN SHALOM	CL 11A 16 60	SALGUERO FRANCO JACQUELINE
HOTEL LOS ANGELES DE LA 11	CL 11 17 21	BAYONA DE VARGAS MARGARITA
RESIDENCIAS HONEY	CALLE 11A 17 40	VASQUEZ CUEVAS YOLMAN ALEXIS
AMOBLADOS QUINTA REAL	KM 2 VIA AQUITANIA	GARAVITO HURTADO MARIA DEL PILAR
RESIDENCIAS LOS EJECUTIVOS CLASSIC	CALLE 11A 16 48	ALVAREZ MONGUI GABRIEL HERNANDO
HOTEL ROYAL CONFORT	CR 11 9 48	RIVERA MONDRAGON WILLIAM ROBERTO
GRAN HOTEL SOGAMOSO	KR 18 11-15	RODRIGUEZ PEREZ BLANCA NUBIA
CENTRO RECREACIONAL EL TRIUNFO S.A.	CARRERA 9 11-46 OFICINA 201	
HOTEL TOBACA LTDA.	CALLE 13 10-68	
HOTEL LITAVIRA SERVICIOS HOTELEROS XUGAMU	CL 12 10 30	
VILLA IZHAR HOTEL	CARRERA 10A 29 12 AP. 201	URIBE RUIZ NEIL FERNANDO
HOSPEDAJE 20 DE JULIO	CR 18 12-14	NARANJO NARANJO OSMAN
RESIDENCIAS SANTA MARTA DE SOGAMOSO	CARRERA 18 11A 15	CASTRO JARRO DINA YOVAIRA
HOTEL PORTAL DE LA 11	CALLE 11 16 42	MENDIVELSO BENITEZ THEYBER
HOTEL CACIQUE PLAZA	CL 14 18 76	JARAMILLO MUÑOZ GLADIS DEL SOCORRO
HOSPEDAJE OLIMPO	CARRERA 17 11 40 PISO 2	COLMENARES LEON LUCILA
HOSTERIA FINCA SARON	KM 7 VIA SOGAMOSO IZA	PEREZ DE SANCHEZ NELLY YOLANDA
NUEVO HOTEL EDEN DEL SOL	CALLE 11B 16-50	HERRERA DIANA MIREYA
HOTEL ABAJO DEL MAR	CRA 11 95U 27	RODRIGUEZ HERRERA NINFA YAMILE
HOSPEDAJE ZEUS	CL 11 16 86	ALVAREZ COLMENARES JACKSON YESID
PARADOR PACHAMAMA	VEREDA CRUCERO CERCA BOMBA BIOMAX	MUÑOZ NORE ANDRES LEONARDO
HOTEL CIUDAD DEL SOL	CL 11 13-17	BAYONA DE VARGAS MARGARITA
HOTEL ALIANZA	CARRERA 14 8 48	MORENO AVELLA OLGA PATRICIA
NUEVO HOTEL PLAZA REAL	KR 20 11B 33	ORTIZ NOHORA ISABEL
HOSTAL LA CAZIHITA	CRA 8 9-66	ARAQUE RINCON MIGUEL ALONSO
HOTEL LA VILLA STAR	CR 30 11 36	PATIÑO IMELDA
HOTEL FUENTE DEL SOL	CL 11A 16 31	MARTINEZ ORTEGON MARIA ANGELICA
HOTEL LLANERO DE SOGAMOSO	CR 15 10-09	PABON RIOS NIDIA
AMOBLADOS SUEÑO TROPICAL	KILOMETRO 1 VIA SOGAMOSO EL CRUCERO	PEREZ COGUA CARLOS JULIO
HOTEL PLAZA 6	CL 15 11 51	CRUZ VILLANEDA MARIA PAZ
HOTEL LA POSADA DEL REY	CARRERA 18 11 83	VARGAS MARTINEZ OSCAR LEONARDO
HOTEL ABADIA SOGAMOSO	KR 11 18 41	LOPEZ PULIDO MANUEL FERNANDO
HOTEL H53	KR 13 13 53	HERNANDEZ CARRENO OSCAR
PA DESCANSAR	VDA PRIMERA CHORRERA SECTOR EL CRUCERO	PEDRAZA ACEVEDO FELIPE ANDRES
HOTEL ORION	CALLE 13 13 12	CAMARGO DE FRANCO LUZ MARIELA
HOTEL ESMERALDA STAR	CL 11 B 17 08 P. 2 BRR 20 DE JULIO	PESCA MORENO LEONEL
RESIDENCIAS ZUE DORADO	CR 29 11 06 ESQ	VARGAS BAYONA MERY YANETH
HOTEL MADRID LA 18	KR 18 11 A 32	MORALES GIL FLOR AMELIA
HOTEL SANTA LUCIA SOGAMOSO	CALLE 11 14 75	BAUTISTA ACEVEDO CARLOS AUGUSTO
HOTEL PLAZA 6 EXPRESS	CL 15 11 51 PLAZA 6 DE SEPTIEMBRE	BECERRA TAPIAS ALCIDES

## SERVICIOS DE SALUD:

RAZON SOCIAL	DIRECCION	PROPIETARIO
SERVINSALUD LIMITADA	CALLE 13A 26 32	
SOCIEDAD DE AYUDAS DIAGNOSTICAS LTDA	CARRERA 9A 14-17	
COSMO VISION	CRA 12 13 24 OFICINA 201	CIFUENTES MU?OZ AURA NELLY
CONSULTORIO MEDICO SANAR MEDISANAR	CL13 9 75	GOMEZ ROMERO RAFAEL ALFONSO
IMAGENES DIAGNOSTICAS EL LAGO LTDA	CALLE 22 11A-73	
OPTICA DR. PARDO	CR 10 14 56	PARDO MEJIA JULIAN HUMBERTO
LABORATORIO MEDICO ESPECIALIZADO LIMITADA	CL 14 10 72 LC 11	
SERVICIOS MEDICOS ESPECIALIZADOS EL LAGUITO S.A.	CALLE 22 11A-73	
SERVICIOS INTEGRALES DE REHABILITACION EN BOYACA LIMITADA SIREB LTDA	CL 9A 13 39	
OPTICA DR. FERNANDEZ	CALLE 15 10 41 LOCAL 104	FERNANDEZ RICAURTE HECTOR JULIO
OPTICA IRAKA	CL 11 11 32 LC 204	LOPEZ VARGAS ANA LUCIA
DIAZ RODRIGUEZ EMPRESA UNPERSONAL	KR 10A 53-91	
LABORATORIO CLINICO ELIZABETH ARTEAGA PE?A	KR 9 16 05	ARTEAGA PE?A ELIZABETH
ROCDENT LABORATORIO DENTAL	KR 12 10-26 OF 202	AVELLA PEREZ LUIS RODRIGO
RTS SUCURSAL SOGAMOSO	CARRERA 9A 14 17 PISO 2	RTS S.A.S.
ACU?A SANCHEZ EMPRESA UNIPERSONAL	CALLE 7 14A 42	
BIENESTAR Y VIDA	CL 14 9 141 AP 402	LOPEZ CARDOZO LUIS FERNANDO
COLOMBIANA DE SALUD S.A.	CARRERA 14 17-47	COLOMBIANA DE SALUD S.A.
UROLOGOS ASOCIADOS LIMITADA	KR 12 11 63 OF 304	
USISALUD I.P.S. LTDA	CARRERA 13 13-41	
COMPA?IA DE MEDICINA PREPAGADA COLSANITAS S.A	CALLE 14 11 74	COMPANIA DE MEDICINA PREPAGADA COLSANITAS S.A
CENTRO DE REHABILITACION FISICA LTDA Sigla CERFI LTDA.	CARRERA 14 18-05/07	
CENTRO DE REHABILITACION FISICA LTDA Sigla CERFI LTDA.	KR 14 18 05/07	CENTRO DE REHABILITACION FISICA LTDA Sigla CERFI LTDA.
COOMEVA ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD S.A. SIGLA COOMEVA E.P.S. S.A .	CR 14 14-36	COOMEVA ENTIDAD PROMOTORA DE SALUD S.A. Sigla COOMMEVA E.P.S. S.A.
OPTISALUD	CARRERA 14 20-108	SOCIEDAD DE SERVICIOS OCULARES S.A.S.
FAMISAM	CALLE 15 8A 21	CHAVES CASTIBLANCO SUSANA HERCILIA
UNIDAD DE CUIDADOS INTENSIVOS MATERNO INFANTIL DE BOYACA LTDA.	KR 9A 14 17 PISO 5	
REINGENIERIA Y REDSALUD LTDA	CARRERA 12 2 SUR-36 APTO 202 BLOQUE 2 B. UNIVERSITARIO	
CONSULTORIO FONOAUDIOLOGICO DE SOGAMOSO	CL13 9 75	SUAREZ JIMENEZ CATALINA LUCIA
CLINICA EL LAGUITO S.A.	CALLE 22 11A 73	
SIMETRIC SOGAMOSO	CARRERA 8 7 08 AVENIDA EL SOL ESQUINA	SIMETRIC S.A.
ALBERTO CASTILLO EMPRESA UNIPERSONAL	CL 12 10 88 OF 304	
CENTRO DE RECONOCIMIENTO DE CONDUCTORES PRECISION IPS EMPRESA UNIPERSONAL	CR 10 20 62	
IDIMAX	CARRERA 11 14-75 PISO 2	BARRERA CHAPARRO EDGAR MAURICIO
ORTO-IMAGEN SERVICIOS ODONTOLOGICOS E.U.	CL 15 11 11 CONSULTORIO 202	
MULTI IMAGENES MEDICAS S.A.S	CARRERA 9 N. 15 65	
SUAMOX SALUD SOCIEDAD UNIPERSONAL	KR 11 14 14 OF 313	
AVANZAR SALUD OCUPACIONAL S.A.S	KR 11 11-53 OF 304	
I.P.S. MEDICA COLOMBIA LTDA	CALLE 14 10-72	

RAZON SOCIAL	DIRECCION	PROPIETARIO
CENTRO DE ESTETICA INTEGRAL MEDICOBIOLOGICO SBELTIK GHC	CARRERA 11 20 50 BR LOS ALISOS	MESA RAMIREZ ALBA CONSTANZA
CONSULTORIO ODONTOLOGICO DR. JORGE RUBEN CARDENAS	CALLE 20 9A-30	CARDENAS CARDENAS JORGE RUBEN
MEDIAGNOSTICA SOGAMOSO	CALLE 13 14-80 ESQUINA	MEDIAGNOSTICA TECMEDI TECNOLOGIA MEDICA DIAGNOSTICA S.A.S. SIGLA MEDIAGNOSTICA TECMEDI S.A.S.
ORTO-IMAGEN SERVICIOS ODONTOLOGICOS E.U.	CL 15 11 111 CONSULTORIO 202	ORTO-IMAGEN SERVICIOS ODONTOLOGICOS E.U.
UBA SOGAMOSO COLCAN	CALLE 17 14 18	CENTRO MEDICO OFTALMOLOGICO Y LABORATORIO CLINICO ANDRADE NARVAEZ SOCIEDAD POR ACCIONES SIMPLIFICADA SIGLA COLCAN S A S
CLINISONRIA CLINICAS ODONTOLOGICAS E.U.	KR 10 12 70	CLINISONRIA CLINICAS ODONTOLOGICAS E.U.
CLINICA DENTAL DENTY SONRISA	CL 15 11 87	ORTO-IMAGEN SERVICIOS ODONTOLOGICOS E.U.
ESTETICA ARTE Y SALUD	CRA 17 13 79	GALARZA ROJAS ROCIO DEL PILAR
SERVICIOS Y ESTILOS GMOM	KR 10 12 64	ORJUELA MENDIVELSO GENNY MILDRETH
LAURA HERRERA SPA	CALLE 8 10A-26	HERRERA VIANCHA LAURA CONSTANZA
SONRIA DAMA SALUD SOGAMOSO	CL 11 10 39/41	INVERSIONES DAMA SALUD S.A.S
CLINICA ODONTOLOGICA J.L.C. CONSULTORIO ODONTOLOGICO	CALLE 8 11-43 LOCAL 12 Y 13	LOPEZ CARVAJAL JAIRO EDMUNDO
UNIDAD DE MEDICINA LABORAL SAS	CARRERA 11 14 14 PISO 2 OFICINA 12	
LABORATORIO CLINICO ESPECIALIZADO SANDRA V.AVELLA CERON S.A.S	KR 14 13 31	
CONSULTORIO OPTOMETRICO OSCAR ALEXANDER ZAMBRANO BADILLO	CL 11 17 38 CN 1	ZAMBRANO BADILLO OSCAR ALEXANDER
MONTURAS Y LENTES M&L S.A.S.	CARRERA 12 11-65 INTERIOR 5	
LABORATORIO CLINICO ESPECIALIZADO SANDRA V AVELLA CERON S.A.S 02	CALLE 21 11A 42	LABORATORIO CLINICO ESPECIALIZADO SANDRA V.AVELLA CERON S.A.S
MEDICINA Y SEGURIDAD S.A.S.	CR11A 17 64	
OPTICA CM CORTES MORALES	CENTRO COMERCIAL IWOKA	CORTES MORALES SERGIO FELIPE
CARDENAS VISION LTDA SOGAMOSO	CL 14 10 72 CN 307 ED MEDITROPOLI	CARDENAS VISION LTDA
CLINICA ESTETICA DENTAL SMILE'S S.A.S.	CL 14 12 38	
CLINICAS ODONTOLOGICAS DENTAL KAVA LTDA	CALLE 11 10-73 PISO 2	
INSTITUTO ODONTOLOGICO NACIONAL	CARRERA 14 19 59	CRUZ VELOZA MAGDA BEATRIZ
CLINICAS ODONTOLOGICAS DENTAL KAVA LTDA	CALLE 11 10 73 PISO 2	CLINICAS ODONTOLOGICAS DENTAL KAVA LTDA
LIGNUM DIAGNOSTICO S.A.S.	CARRERA 9A 14-17	
VISION	CALLE 13 12 29 LC 104	SAAVEDRA TORRES VLADIMIR
OPTICA ULTRAVISION 20/20	CARRERA 10 14 40 LOCAL 2	GONZALEZ MARTINEZ OSCAR SANTIAGO
SOCIEDAD CRECER SALUD S.A.S.	CALLE 10 9 72 OFC 101	
ASPEQTT CONSULTORIA Y ASESORIA DE IMAGEN	CR 10 27 82 404	DIAZ RODRIGUEZ MARIA CAROLINA
CLINICA CHIA SEDE SOGAMOSO CENTRO	CARRERA 10 14-48/50/58 LOCAL 1	CLINICA CHIA S.A.
CENTRO MEDICO EGEIRO S.A.S	CALLE 13 9 68 PISO 2	
INSERBOY S.A.S	CARRERA 14 2 SUR 96 APTO 103 B5	
FERNANDA ADAME MEDICINA BIOLOGICA Y ESTETICA I.P.S. S.A.S.	CR 11 15 52	
PRODENTAL SONRIE YA S.A.S.	CRA 12 14-59 OFC 201	
OPTICA TU VISION 20/20	CR 10 14-134 LOCAL 103	CEPEDA FONSECA DIANA FERNANDA
CENTRO DE APOYO DIAGNOSTICO SANTA ANA CLINICA CHIA	CARRERA 11 24-69	CLINICA CHIA S.A.
E.CH GESTION INGENIERIA Y SALUD OCUPACIONAL S.A.S.	CALLE 4 13 73	

RAZON SOCIAL	DIRECCION	PROPIETARIO
ORTBOY	KR 11 35 95	ORTEGA DE GOMEZ GLORIA ELSA
OCUPAR SALUD S.A.S.	KR 9 11-55	
CENTRO DE RECONOCIMIENTO DE CONDUCTORES MEDIC BOYACA S.A.S.	CALLE 7 5-124 PISO 2	
CENTRO DE ESTETICA NUBIA PATIÁ'O	KR 10 14-109 CONSULT 105	PATI?O BARRERA NUBIA ALCIRA
DR. HOUSE S.A.S.	KR 13 13 41 LC 206	
MISION SALUD INTERNACIONAL SAS - SOGAMOSO	CL 15 A 9 A 74	MISION SALUD INTERNACIONAL SAS
CIMED - CENTRO DE IMAGENES DIAGNOSTICAS SAS	KR 14 15A 17	CIMED - CENTRO DE IMAGENES DIAGNOSTICAS SAS
CONSULTORIO MEDICO SOGAMOSO	CARRERA 17 11 95 OFICINA 211 TERMINAL DE TRANSPORTES	MEDICINA Y SALUD DE COLOMBIA S.A SIGLA M&amp
OPTISALUD HOSPITAL	CALLE 8 11A-43	OPTISALUD
SANATE MEDICINA INTEGRATIVA	CALLE 19A 9 60	DAZA MONTOYA LEANDRO ALFONSO
INTEGRA LABORATORIO CLINICO S A S	CARRERA 11 28-69	INTEGRA LABORATORIO CLINICO SAS
R & R ASESORES EN SALUD S.A.S.	CR 23 10 29	
CLINICA MEDILASER S.A. SOGAMOSO	CALLE 14 9A-20	CLINICA MEDILASER S.A
IPS BIONATURAL CENTER.SOGAMOSO	KR 11 10 30	OPENING LIFE SAS
ASERTIVAMENTE CONSULTORES	CL 6 2 56 INT 1	PEREZ GAITAN JORGE IVAN
CASA HOGAR ANGELES DE DIOS	CALLE 7A 9 33	PLAZAS BARRERA SANDRA MILENA
ACRIDENTAL	CALLE 2D 18 11	HERRERA MALDONADO LICETH
SERVICIO CARDIOLOGICO DEL LLANO BOYACA	CL 8 9 22 07	SERVICIO CARDIOLOGICO DEL LLANO E.U
SINERGIA SALUD ATENCION BASICA SOGAMOSO	KR 14 16 51	SINERGIA GLOBAL EN SALUD S.A.S
IPS BIONATURALCENTER SOGAMOSO 2	KR 12 12 16	OPENING LIFE S.A.S
LABORATORIO CLINICO ESPECIALIZADO YOLANDA GOMEZ S.A.S	CL 14 9 63	
LABORATORIO CLINICO ESPECIALIZADO YOLANDA GOMEZ S.A.S.	CALLE 14 9 63	LABORATORIO CLINICO ESPECIALIZADO YOLANDA GOMEZ S.A.S
LABORATORIO CLINICO ESPECIALIZADO MARTHA RIVEROS CARDOZO S.A.S	CL 13 9 68 P 1	
COLOPTICAS	CALLE 10 11 15	GUTIERREZ GONZALEZ ANA MARIA
CONTIGO SERVICIOS INTEGRALES S.A.S.	CR 11 9 50	
CALMEDICAS	CARRERA 11A 21-41 CLINICA LAGUITO	CALMEDICAS LTDA
IPS ESIMED SOGAMOSO	CALLE 21 11A-26	ESTUDIOS E INVERSIONES MEDICAS S.A ESIMED S.A.
OPTICALIA M&L	CARRERA 11 24 10 LOCAL 101	MONTURAS Y LENTES M&L S.A.S.
UNICARDIS	CALLE 22 11A 73	BARRERA GONZALEZ JAIME FELIPE
LABORATORIO BIOIMAGEN LTDA SOGAMOSO AVENIDA EL SOL	AV EL SOL 12 23	LABORATORIO BIOIMAGEN LTDA
FAMEDIC IPS SOGAMOSO	CALLE 14 9 63 Y 9-65 PISO 2	SERVICIOS MEDICOS FAMEDIC S.A.S
OPTICA BRASIL ACE	CR 11 11 53 LC 301A	CASTILLO ESTEPA ADRIANA PAOLA
FISIHOGAR	CL 2 7 93 T. 1 AP. 202 ALTOS DEL CATALU?A 2	OJEDA CAMARGO GINNA CONSTANZA
OPTICA NOVA SOGAMOSO	KR 10 14 138 LC 102	ALVARADO BRAVO MAURICIO ANDRES
NATURAL BODY CENTER LTDA SOGAMOSO	CALLE 12 10 88 OF 203	NATURAL BODY CENTER LTDA
MED&CO IPS S.A.S.	CL 14 10 43 LC 216	
PSICO SOLUCIONES D&M S.A.S.	CR 10 A BIS 40 44	
MEDISERRANO IPS SAS SOGAMOSO	CL 14 9 09	MEDISERRANO IPS SAS
SOGRA S.A.S.	CL 11 11 99	
GRAMOL S.A.S.	CL 11 11 99	
UNIDAD MEDICA PROFESIONAL S.A.S.	CR 10 16 A 16	
GRUPO EMPRESARIAL VENUS S.A.S.	CR 14 B 1 A 32	
CEPAIN IPS SOGAMOSO	CARRERA 12 20-14	CENTRO DE EXPERTOS PARA LA ATENCION INTEGRAL IPS SAS
CLINICA DE ESPECIALISTAS LIMITADA	CR 9 14 17	
CLINICA DE ESPECIALISTAS LTDA	CR 9 A CEN 14 17	CLINICA DE ESPECIALISTAS LIMITADA
FUNDACION PARA LA INVESTIGACION EN DIABETES ENDOCRINOLOGIA ME	CALLE 13A 14 55	
FUNDACION UNIDAD SOCIAL INTEGRAL ONG	CRA 11 11 45	

## CENTROS DE BELLEZA:

RAZON SOCIAL	DIRECCIÓN
De' Alcira Peluqueria	Cra 10N° 15 A- 24
Alma spa	Cl 15 9 A-64 L-201
Armonia, salud y belleza en equilibrio	Carrera 11 No 9-100 Edificio Tramonti, segundo piso
Atelier peluquerias	Av. San Martín N° 15 – 65
Calendula spa	carrera12 #18-33 consultorio 204
Centro de rehabilitación física CERFI IPS	CR 14 08--07
Centro Medico de Estética Arte y Salud	Cra 12 N° 13-60 Edificio Andalucía Local 205
Criss Flowers peluquería	Cra 26 N° 3D -24
Diana mis crespitos	Cl 15 9 A-64 L-201; Plaza 6 de Septiembre
Domani Peluquería	Calle 13 N° 11-31 Int 108
Ego peluqueria	Carrera 10 # 20-21 piso 2
Espejos y Color	Cra 8 N° 2B-06
Estilos del Milenio	Cra 13 N° 12 A-55
Etovich peluqueria	Calle 18 #10-61 int 202
Fantasia Y Belleza	Cra 13 N° 11-67
Instituto Marleni	Carrera 11 # 23-59 Laguito.
Jhon Fernando Asesores de imagen	carrera12 #18-33 local 107
Karen Acevedo Peluqueria	Meditropolis I local 223
Luz Marina cortes y estilo	Calle 15 No. 11 – 37
New hair peluqueria y centro de belleza	Cl 11 A Int 3 L-8 Edif Baudilio
Pas centro de belleza	CLLE. 12 No. 13-48
PeluKids	Calle 14 N° 10-53 Local 207
Peluquería de Gustavo	Cra 26 N°4A-35
Peluquería Real	Calle 12 N° 11-72
Peluqueria Sosua	Cra 12 11-87 P2
Peluqueria- Spa vega real	Calle 18 con Cra. 15 No. 16 – 27
Perfect body estetic	Calle 21 #11-59
Rene peluquería	Calle 20A N° 11-09
Risos Y lisos Carmenza	Calle 13 N° 12-29
Sala de Belleza Gaby	Cra 13 N° 11-69
Sala de Belleza Magda	Calle 12 N° 11-53
Sala de belleza Rayitos	Calle 15 # 15-54
Sala europea	Pasaje Baudilio Acero Int 3
Salon de belleza lucia	Parque de la villa
Sbeltika	Cra. 11 #20 – 50 Piso 2
Spa y centro integral de belleza	Cl 15 NO 9A-64
Suamox Salud	Cra 11 N° 14-14 Of 311
Unidad de Medicina Laboral	Cra 11 N° 14-14 Meditropoli 1



## ANEXO 3: FORMATO ENCUESTA.

**FORMULACIÓN DE UN PLAN DE NEGOCIOS PARA EL DISEÑO,  
CONFECCIÓN Y COMERCIALIZACIÓN DE UNIFORMES DE TRABAJO PARA  
RESTAURANTES, SERVICIOS SOCIALES Y DE SALUD EN LA CIUDAD DE  
SOGAMOSO.**

La presente encuesta tiene como objetivo encontrar las percepciones que tienen las personas acerca de los uniformes de trabajo. Su colaboración es muy importante para nosotros. Agradecemos el tiempo que se toma en responder las siguientes preguntas.

1. A qué tipo de actividad económica se dedica su empresa?  
O. Salud. O. Restaurantes. O. Hoteles y residencias. O. Centros de belleza e institutos.
2. ¿Cuál es el número de empleados de su empresa?  
O. 1-5 O. 6-10 O. 11-20 O. Más de 20.
3. ¿Cuál prenda de uniformes de trabajo es la que más utilizan sus empleados?  
O. Pantalón O. Camisas O. Delantal O. Gorro O. Otro \_\_\_\_Cuál?
4. ¿Qué cantidad de cada talla adquiere en sus uniformes de trabajo?  
XS\_\_\_\_ S\_\_\_\_ M\_\_\_\_ L\_\_\_\_ XL\_\_\_\_ XXL\_\_\_\_
5. ¿A qué empresa le compra usted su uniformes de trabajo?  
O .Matrioska. O. La vitrina Blanca O. Dotaciones IPR
6. ¿Dónde adquiere los uniformes de trabajo para su empresa?  
P. Fábricas de confección de ropa de trabajo O. Almacenes de ropa  
O .Modisterías O. Web O. Otros
7. ¿Cuál es su promedio de gastos en la compra de uniformes de trabajo?  
O.100.000- 150.000 O. 151.000 -200.000 O. 201.000- 300.000  
O. 301.000- más
8. ¿Respecto a la calidad y diseño de los uniformes de trabajo que actualmente adquiere, considera usted que es?  
O. Excelente O. Buena O. Mala
9. ¿Qué busca usted en los uniformes de trabajo para su personal?  
O. Durabilidad O. Diseño O. Comodidad O. Protección O. Calidad
10. ¿Qué materiales prefiere para los uniformes de trabajo?

O. Dril O. Anti fluido O. Lino Flex O. Otro \_\_\_\_ ¿Cuál?

**11.** ¿Qué requisitos exige su empresa para incluir a su lista de proveedores de uniformes de trabajo?

O. Calidad O. Precio O. Diseño O. Constitución legal

**12.** ¿Qué probabilidad existe de que compre en una nueva empresa especializada en la confección de uniformes de trabajo?

O. Si compra O. Indiferente O. No compra

**13.** ¿Cuál es su nivel de satisfacción con la oferta de uniformes de trabajo en la ciudad de Sogamoso?

O. Muy satisfecho O. Satisfecho O. Insatisfecho

**14.** ¿Cuál cree usted es el método publicitario más eficaz para dar a conocer un punto de venta de uniformes de trabajo?

O. Periódicos O. Radio O. Catalogo O. Internet O. Vitrina O. Otro \_\_\_\_  
¿Cuál?

ENTIDAD: \_\_\_\_\_

ENCUESTADO: \_\_\_\_\_

#### **ANEXO 4: ACTA DE CONSTITUCIÓN.**

#### **ACTA DE CONSTITUCION DE SOCIEDAD DE RESPONSABILIDAD LIMITADA.**

A los 12 días del mes Enero de 2017 nos reunimos Deisy Carolina Aldana Nova, mayor de edad vecino de Sogamoso identificado con la cédula de ciudadanía 1.053.664.577 y de estado civil soltera; Y mayor de edad, vecino de Sandra Milena Fonseca Vargas identificado con la cédula de ciudadanía 1.057.579.861 y de estado civil soltera para manifestar nuestra voluntad de constituir una sociedad de responsabilidad limitada la cual se regirá por los siguientes estatutos:

**ART. 1. RAZON SOCIAL.** La sociedad se denominara **DOTACIONES M&D LTDA.**

**ART. 2. DOMICILIO.** El domicilio de la sociedad se fija en la ciudad de Sogamoso, Departamento de Boyacá, de la república de Colombia. Sin embargo la sociedad pueda establecer sucursales o agencias en otras ciudades del país como en el exterior.

**ART. 3. OBJETO SOCIAL.** Diseño, confección y comercialización de ropa de dotación para restaurantes y servicios de salud en la ciudad de Sogamoso. La sociedad podrá llevar a cabo, en general, todas las operaciones, de cualquier naturaleza que ellas fueren, relacionadas con el objeto mencionado, así como cuales quiera actividades similares, conexas o complementarias o que permitan facilitar o desarrollar el comercio o la industria de la sociedad.

**ART. 4. DURACION.** La duración de la sociedad es indefinida, contados desde la fecha de su elevación a escritura pública.

**ART. 5. CAPITAL SOCIAL.** El capital de la sociedad es la suma CUARENTA MILLONES NOVECIENTOS DOS MIL SETECIENTOS NOVENTA PESOS. (\$ 40.902.790)

**ART. 6. CUOTAS.** El capital social se divide en partes iguales, cuotas de valor nominal de VEINTE MILLONES CUATROCIENTOS CINCUENTA Y UN MIL TRECIENTOS NOVENTA Y CINCO PESOS. (\$20.451.395) cada una; capital y cuotas que se encuentra pagado en su totalidad, de la siguiente forma: La socia Deisy Carolina Aldana Nova, suscribe VEINTE MILLONES CUATROCIENTOS CINCUENTA Y UN MIL TRECIENTOS NOVENTA Y CINCO PESOS. (\$20.451.395) que paga en dinero efectivo por este valor; La socia Sandra Milena Fonseca Vargas, suscribe VEINTE MILLONES CUATROCIENTOS CINCUENTA Y UN MIL TRECIENTOS NOVENTA Y CINCO PESOS. (\$20.451.395) que paga en dinero efectivo por este valor Así pues los aportes han sido pagados íntegramente en su totalidad.

**ART. 7. RESPONSABILIDAD.** La responsabilidad de cada una de los socios se limita al monto de sus aportes.

**ART. 8. AUMENTO DE CAPITAL.** El capital de la sociedad puede ser aumentado por nuevos aportes de los socios, por la admisión de nuevos socios; El aumento se hará mediante una reforma estatutaria.

**ART. 9. CESION DE CUOTAS.** Las cuotas correspondientes al interés de cada uno de los socios no están representadas por títulos ni son negociables en el mercado, pero si podrán cederse. La cesión implicará una reforma estatutaria y la correspondiente escritura será otorgada por el representante legal, el cesionario.

**ART. 10. ADMINISTRACION.** La administración de la sociedad corresponde por derecho a los socios, pero estos convienen en delegarla en un gerente, con facultades para representar a la sociedad. Esta delegación no impide que la administración de la sociedad, así como el uso de la razón social se someta al gerente, cuando los estatutos así lo exijan, por voluntad de los socios. **PARAGRAFO:** Requiere para su validez el consentimiento de todos los socios, la ejecución o ejercicio los siguientes actos o funciones:

1. La celebración de cualquier acto o contrato que exceda de DIEZ MILLONES DE PESOS (\$ 10.000.000).
2. La reforma de estatutos.
3. La decisión sobre disolución fusión o escisión de la sociedad o su prorroga.
4. Decretar aumento de capital.
5. Disponer de una parte del total de las utilidades liquidas con destino a ensanchamiento de la empresa o de cualquier otro objeto distinto de la distribución de utilidades Proveer de cualquier utilización o poderes que deba o convenga otorgar la sociedad, Crear o proveer, señalando funciones sueldos y atribuciones, los empleos que necesite la sociedad para su buen funcionamiento.
6. Someterse, si se estima conveniente a decisión de árbitros, las diferencias de la sociedad con terceros, o transigirlas directamente con ellos.
7. Resolver lo relativo a la cesión de cuotas.
8. Crear reservas ocasionales.
9. Examinar, aprobar o improbar los balances de fin de ejercicio y las cuentas que rinda el gerente.

10. Las demás funciones que de acuerdo con la ley comercial se le asignen a la junta de socios.

**ART. 11. REUNIONES.** La junta de socios se reunirá una vez por año, el primer día hábil del mes de Febrero a las 9:00, de la mañana, en las oficinas del domicilio de la compañía. Si no fuere convocada o si habiendo sido convocada no se reuniere, lo hará por derecho propio el primer día hábil del mes de Marzo a las 9:00 de la mañana, en las oficinas del domicilio donde funcione la administración de la sociedad. La convocatoria se hará por lo menos con quince días de anticipación. **PARAGRAFO:** Podrá también reunirse la junta de socios de manera extraordinaria en cualquier tiempo, previa convocatoria del gerente, mediante carta dirigida a la dirección registrada de cada socio, con antelación de cinco días a la fecha de la reunión; o con la asistencia de todos los socios, caso en el cual no se requerirá convocatoria previa.

**ART. 12 VOTOS.** En todas las reuniones de la junta de socios, cada socio tendrá tantos votos como cuotas tenga en la compañía. Las decisiones se tomaran por un número plural de socios que represente la mayoría absoluta de las cuotas en que se halle dividido el capital de la sociedad, salvo que de acuerdo con estos Estatutos se requerirá unanimidad.

**ART. 13. GERENCIA.** La sociedad tendrá un gerente administrativo elegido por la junta de socios para periodos de dos años, pero podrán ser reelegidos indefinidamente y removidos a voluntad de los socios en cualquier tiempo. Le corresponde al gerente en forma especial la administración y representación de la sociedad, si como el uso de la razón social con las limitaciones contempladas en los estatutos. En primer particular tendrá las siguientes funciones: 1. Representar a la sociedad judicial y extrajudicialmente; 2. Convocar a la junta de socios cada vez que fuere necesario; 3. Ejecutar las ordenes e instrucciones que le imparta la junta de socios; 4. Presentar las cuentas y balances a la junta de socios; 5. Abrir y manejar cuentas bancarias; 6. Obtener los créditos que requiera la sociedad , previa aprobación de la junta de socios; 7. Contratar, controlar y remover los empleados de la sociedad; 8. Celebrar todos los actos comprendidos dentro del objeto social y relacionados con el mismo.

**ART. 14. INVENTARIOS Y BALANCES.** Cada año se cortaran las cuentas, se hará un inventario y se formara el balance de la junta de socios.

**ART. 15. RESERVA LEGAL.** Aprobado el balance y demás documentos de cuentas de las utilidades liquidas que resulten, se destinara un 10 % de reserva legal.

**PARAGRAFO PRIMERO:** Además de la anterior reserva la junta de socios podrá hacer las que considere necesarias o convenientes, siempre y cuando tengan una destinación especial y se aprueben con la mayoría prevista en los estatutos. **PARAGRAFO SEGUNDO:** Una vez deducidas las anteriores reservas, el saldo restante de las utilidades liquidas se distribuirán entre los socios a prorrata de sus respectivos aportes.

**ART. 16. DISOLUCION.** La sociedad se disolverá por:

1. La pérdida en un 50 % por cuanto del capital aportado.
2. Por acudo unánime de los socios
3. Cuando el número de socios supere los 25
4. Por las demás causales establecidas en la ley.

**ART. 17. LIQUIDACION.** Disuelta la sociedad se procederá a su liquidación por el gerente, salvo que la junta de socios resuelva designar uno o más liquidadores con sus respectivos suplentes cuyos nombramientos deberá registrarse en la cámara de comercio del domicilio social. **PARAGRAFO PRIMERO:** La existencia de la sociedad se entenderá prolongada para los fines de la liquidación por el tiempo que dure. **PARAGRAFO SEGUNDO:** El liquidador podrá distribuir en especie los bienes que sean susceptibles de ello, de acuerdo con el avalúo actualizado en la fecha de la liquidación, a manos que de común acuerdo los socios soliciten, para la liquidación, se realicen todos los activos.

**ART. 18. DISPOSICIONES VARIAS.**

1. Las reformas estatutarias serian elevadas a escritura pública por el gerente y se registraran en la cámara de comercio correspondiente
2. En caso de muerte de los socios, la sociedad continuara con uno o más herederos del socio difunto quien nombraran una sola persona que los represente
3. Las diferencias que ocurran entre los socios con ocasión del presente contrato, durante la liquidación o disolución de la sociedad, serian sometidas a la decisión de un tribunal de Arbitramento.

**ART. 19. NOMBRAMIENTOS.** Acuerdan los socios nombrar como gerente a Sandra Milena Fonseca Vargas vecino de Sogamoso, identificado con la cédula de ciudadanía número 1.057.579.861, expedida en Sogamoso, quien acepta los cargos y ejercerán sus funciones hasta tanto no se registren nuevos nombramientos en la Cámara de Comercio de Sogamoso.

**LOS COMPARECIENTES**

Nombre \_\_\_\_\_

Nombre: \_\_\_\_\_

Firma \_\_\_\_\_

Firma: \_\_\_\_\_

CC No \_\_\_\_\_

CC o \_\_\_\_\_